

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA CREACIÓN DE
“COLORFULL SHOES” EN LA CIUDAD DE
AMBATO

Trabajo de investigación para la obtención del Título de Ingeniera en
Administración de Empresas y Negocios

AUTORA:

Garcés Bedón Verónica Carolina

DIRECTOR:

Dr. Voroshilov Hernández Mg.

AMBATO- ECUADOR

2017

Certificación

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación **“Plan de negocios para creación de “Colorfull Shoes” en la ciudad de Ambato”** presentado por Garcés Bedón Verónica Carolina, para optar por el título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios, CERTIFICO, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 21 de julio del 2017

Dr. Voroshilov Hernández Mg.

DIRECTOR

Declaración de Autenticidad

Quien suscribe, declara que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora.

Verónica Carolina Garcés Bedón

C.I. 1804362323

Autorización por parte del autor para la consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del trabajo de titulación

Yo, Verónica Carolina Garcés Bedón, declaro ser autora del proyecto de tesis, titulado **“Plan de negocios para creación de “Colorfull Shoes” en la ciudad de Ambato”** como requisito para optar el Título de “Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través Repositorio Digital Institucional “RDI-UTI”.

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos del Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que tramitare la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que existan el potencial de generación de beneficios, económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Ambato, a los 25 días del mes de agosto del año 2017 firmó conforme:

Autora: Verónica Carolina Garcés Bedón

Firma:

Número de cedula: 180436232-3

Dirección: Augusto N. Martínez

Correo electrónico: karito_gb_1992@hotmail.com

Teléfono: 0960082312

Agradecimiento

Un efusivo agradecimiento a Dios por darme la vida y la oportunidad de ser alguien en la vida. A la Universidad Tecnológica Indoamérica por abrirme las puertas y permitirme superar en mi parte intelectual para ser una profesional. A los docentes con verdadera vocación por su entrega y comprensión para brindar los conocimientos necesarios de la carrera de Administración de Empresas. A mis compañeros presentes en mis triunfos y fracasos colaboradores para hacer del estudio una experiencia inolvidable. A mis padres que han sido el pilar fundamental y centro de mi vida fomentando el deseo de superación personal día a día con sus sabios consejos y su apoyo incondicional como solo ellos lo saben hacer.

Verónica Carolina Garcés Bedón

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo de investigación a Dios por ser mi guía espiritual y mi ejemplo a seguir como maestro de todos los maestros. A mis padres que con su amor y entrega hicieron de mí una persona capaz de alcanzar todas las metas propuestas para ser una mujer de bien inspirándome al servicio a la sociedad. A mi familia y a todas las personas que han estado involucrados en mi formación profesional. A mis queridos docentes con sus dones de sabiduría y paciencia que sembraron en mí los deseos de superación.

Verónica Carolina Garcés Bedón

ÍNDICE GENERAL

Certificación-----	ii
Declaración de Autenticidad-----	iii
Autorización por parte del autor-----	iv
Agradecimiento-----	v
Dedicatoria -----	vi
Índice de tablas -----	xi
Índice de gráficos-----	xv
Resumen Ejecutivo-----	xvii
Abstract -----	xviii
Introducción-----	1
Capítulo I -----	3
Área de marketing-----	3
Definición de producto o servicio-----	3
Especificación del Servicio o Producto.-----	3
Definición de mercado.-----	5
Qué mercado se va a tocar en general.-----	5
Demanda Potencial.-----	30
Análisis de macro y micro ambiente-----	32
Análisis del microambiente.-----	32
Análisis del macroambiente.-----	38
Demanda Potencial Insatisfecha-----	42

Promoción y publicidad que se realizará (Canales de Comunicación)-----	44
Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución) -----	45
Seguimiento de clientes-----	46
Especificar mercados alternativos-----	47
Capítulo II -----	48
Área de producción (operaciones) -----	48
Descripción del proceso -----	48
Descripción del proceso de transformación del bien o servicio. -----	48
Descripción de instalaciones, equipos y personas.-----	56
Tecnología a aplicar. -----	58
Factores que afectan el plan de operaciones -----	59
Ritmo de producción. -----	59
Nivel de inventario promedio. -----	61
Número de trabajadores.-----	62
Capacidad de producción-----	63
Capacidad de producción futura. -----	63
Definición de recursos necesarios para la producción-----	64
Especificación de materias primas y grado de sustitución que puedan presentar- 64	
Calidad-----	64
Método de control de calidad. -----	64
Normativas y permisos que afectan su instalación-----	67
Seguridad e higiene ocupacional. -----	67
Permisos para el funcionamiento de la empresa.-----	68

Capítulo III -----	71
Área de organización y gestión -----	71
Análisis estratégico y definición de objetivos -----	71
Visión de la Empresa.-----	71
Misión de la Empresa. -----	71
Análisis FODA.-----	72
Organización funcional de la empresa-----	80
Realizar organigrama de su empresa para definir la organización interna. -----	80
Describa brevemente los cargos del organigrama. -----	82
Control de gestión -----	84
Haga un listado de los indicadores de gestión necesarios. -----	84
Necesidades de personal. -----	85
Capítulo IV -----	87
Área jurídica legal -----	87
Determinación de la forma jurídica -----	87
Detalle todo tipo de licencias necesarias para funcionar y documentos legales (patentes, inicio de actividades, etc.) -----	87
Capítulo V -----	90
Área financiera-----	90
Plan inversiones -----	90
Plan de financiamiento-----	92
a) Forma de financiamiento -----	92
Cálculo de costos y gastos -----	93

a) Detalle de Costos -----	93
b) Proyección de Costos -----	98
c) Detalle de Gastos -----	107
e) Mano de obra -----	112
f) Depreciación -----	114
g) Proyección de Depreciación -----	115
Cálculos de ingresos -----	116
Proyección de Ingresos. -----	117
Flujo de caja-----	118
Punto de equilibrio -----	119
Estado de resultados proyectado -----	122
Evaluación financiera -----	123
Bibliografía-----	125
Patentes y marcas-----	144

Índice de tablas

Tabla N° 1 Categorización de sujetos.....	5
Tabla N° 2 Dimensión conductual.....	6
Tabla N° 3 Dimensión Geográfica (PEA Mujeres de Ambato)	7
Tabla N° 4 Dimensión Geográfica de la PEA Ambato – Mujeres	8
Tabla N° 5 ¿Cuántos pares de zapatos compra usted al año?.....	9
Tabla N° 6 Datos para el cálculo del muestreo	9
Tabla N° 7 Cuadro de necesidades objetivo 1	11
Tabla N° 8 Cuadro de necesidades objetivo 2	12
Tabla N° 9 Cuadro de necesidades objetivo 3	13
Tabla N° 10 Dimensión Geográfica de la PEA Ambato – Mujeres	14
Tabla N° 11 ¿Cuántos pares de zapatos de taco compra usted al año?	17
Tabla N° 12 Usted adquiere zapatos de taco para.....	18
Tabla N° 13 Califique en orden de importancia el color de zapato de mayor preferencia (Donde 1 es de más importancia y 10 el de menor importancia).....	19
Tabla N° 14 ¿Dónde le gustaría comprar sus zapatos con el kits de forros de calzado de varios colores?	20
Tabla N° 15 ¿Cuál sería el medio de comunicación de su preferencia para publicidad sobre nuestros productos?	21
Tabla N° 16 ¿Con qué frecuencia cree usted que compraría los kits de forros para calzado de taco?	22
Tabla N° 17 ¿Qué tipo de calzado de tacón le gusta?	23
Tabla N° 18 ¿Qué opción usted preferiría adquirir?	24
Tabla N° 19 ¿Cuál es su talla de zapatos?	25
Tabla N° 20 ¿Cuál de estos atributos le da importancia a la hora de adquirir sus zapatos? (Donde 1 es de más importancia y 6 el de menor importancia)......	26
Tabla N° 21 ¿Ha comprado zapatos online alguna vez?	27
Tabla N° 22 ¿Cuál es su preferencia de pago?.....	28
Tabla N° 23 ¿Qué se le viene a la mente si se pronuncia la palabra "zapatos de colores"?	29
Tabla N° 24 ¿Con qué color le gustaría asociar una marca de zapatos para mujer?	30
Tabla N° 25 Datos para el cálculo de la demanda potencial	31
Tabla N° 26 Demanda potencial.....	31
Tabla N° 27 Poder de negociación de los proveedores.....	33
Tabla N° 28 Rivalidad entre competidores.....	33

Tabla N° 29 Poder de negociación de los clientes.	34
Tabla N° 30 Amenaza de Nuevos Competidores.....	35
Tabla N° 31 Amenaza de Nuevo Productos Sustitutos.	36
Tabla N° 32 Evaluación de las Cinco Fuerzas de Porter.....	37
Tabla N° 33 MATRIZ DE EVALUACIÓN FACTORES INTERNOS (MEFI).....	38
Tabla N° 34 MATRIZ EVALUACIÓN FACTORES EXTERNOS (MEFE).....	39
Tabla N° 35 Matriz de Posición Competitiva (MPC)	40
Tabla N° 36 Datos previos para la oferta.....	41
Tabla N° 37 Proyección de la Oferta.....	41
Tabla N° 38 Demanda Potencial Insatisfecha.....	43
Tabla N° 39 Canales de Comunicación.	44
Tabla N° 40 Mercado y productos alternativos de los kits de forros	47
Tabla N° 41.- Descripción de las Actividades del Proceso de Producción	51
Tabla N° 42 Descripción de las actividades del proceso de comercialización.	54
Tabla N° 43 Descripción de los equipos.....	57
Tabla N° 44 Descripción de personas.....	57
Tabla N° 45.- Tecnología a aplicar.....	59
Tabla N° 46 Ritmo de producción diaria	59
Tabla N° 47 Ritmo de producción (día, semana, mes y año)	61
Tabla N° 48 Nivel de inventario promedio (día, semana, mes y año).....	61
Tabla N° 49 Número de trabajadores.	62
Tabla N° 50 Capacidad de producción futura.....	63
Tabla N° 51 Materias primas y grado de sustitución	64
Tabla N° 52 Listado de verificación o check list	65
Tabla N° 53 Causas identificada para el Diagrama de Pareto.....	65
Tabla N° 54 Análisis FODA de “Colorfull Shoes”.....	72
Tabla N° 55 Matriz de Vulnerabilidad “Colorfull Shoes”	73
Tabla N° 56 Factores Claves de la Matriz de Vulnerabilidad.	74
Tabla N° 57 Matriz de Aprovechabilidad de “Colorfull Shoes”.....	75
Tabla N° 58 Factores Claves de la Matriz de Aprovechabilidad	76
Tabla N° 59 Matriz de Prioridades Estratégica (FODA)	76
Tabla N° 60 Matriz de Estrategias.....	77
Tabla N° 61 Descripción del puesto del Gerente	82
Tabla N° 62 Descripción del puesto del Operador de Producción	83
Tabla N° 63 Indicadores de Gestión.....	84

Tabla N° 64 Personal del futuro.	86
Tabla N° 65 Plan de Inversiones	90
Tabla N° 66 Plan de Financiamiento	92
Tabla N° 67 Detalle del aporte de los recursos propios	92
Tabla N° 68 Detalle del aporte del capital de trabajo	93
Tabla N° 69 Detalle de costos de los forros para calzado de color azul (1)	94
Tabla N° 70 Detalle de costos de los forros para calzado de color negro (1).....	95
Tabla N° 71 Detalle de costos de los forros para calzado de color café.....	96
Tabla N° 72 Resumen de los costos	97
Tabla N° 73 Proyección de costos de los forros para calzado de color azul (1).....	98
Tabla N° 74 Proyección de costos de los forros para calzado de color azul (2).....	99
Tabla N° 75 Proyección de costos de los forros para calzado de color negro (1)	100
Tabla N° 76 Proyección de costos de los forros para calzado de color negro (2)	101
Tabla N° 77 Proyección de costos de los forros para calzado de color café (1).....	102
Tabla N° 78 Proyección de costos de los forros para calzado de color café (2).....	103
Tabla N° 79 Resumen de los costos	104
Tabla N° 80 Prorratio de mano de obra	105
Tabla N° 81 Prorratio de depreciación.....	105
Tabla N° 82 Prorratio de energía eléctrica	105
Tabla N° 83 Prorratio de mantenimiento maquinaria.....	105
Tabla N° 84 Prorratio del pegamento.....	106
Tabla N° 85 Prorratio de la caja.....	106
Tabla N° 86 Prorratio de las fundas	106
Tabla N° 87 Prorratio de otros materiales	106
Tabla N° 88 Detalle de Gastos Administrativos	107
Tabla N° 89 Detalle de Gastos Ventas.....	108
Tabla N° 90 Detalle de Gastos Financieros	108
Tabla N° 91 Resumen de Gatos.....	108
Tabla N° 92 Proyección de Gastos Administrativos (1)	109
Tabla N° 93 Proyección de Gastos Administrativos (2)	110
Tabla N° 94 Proyección de Gastos de Ventas (1)	110
Tabla N° 95 Proyección de Gastos de Ventas (2)	111
Tabla N° 96 Proyección de Gastos Financieros (1)	111
Tabla N° 97 Proyección de Gastos Financieros (2)	111
Tabla N° 98 Resumen de gastos	112

Tabla N° 99 Mano de Obra Administrativa	112
Tabla N° 100 Mano de Obra de Producción	113
Tabla N° 101 Resumen de Mano de Obra	113
Tabla N° 102 Depreciación	114
Tabla N° 103 Proyección de Depreciación de Producción	115
Tabla N° 104 Proyección de Depreciación de Administración	115
Tabla N° 105 Cálculos de Ingresos	116
Tabla N° 106 Proyección de costos de los forros para calzado de tacón (1)	117
Tabla N° 107 Proyección de costos de los forros para calzado de tacón (2)	117
Tabla N° 108 Flujo de Caja	118
Tabla N° 109 Datos para el Punto de Equilibrio	119
Tabla N° 110 Costos Totales	119
Tabla N° 111 Punto de Equilibrio en Dólares	120
Tabla N° 112 Punto de Equilibrio en Unidades	120
Tabla N° 98 Punto de Equilibrio en Porcentaje	121
Tabla N° 99 Estado de Resultados Proyectado	122
Tabla N° 100 TMAR	123
Tabla N° 101 Indicadores de evaluación Financiera	123
Tabla N° 117 Beneficio – Costo	124
Tabla N° 118 Descripción del Logotipo	128
Tabla N° 119 Control de seguimiento a clientes	138
Tabla N° 120.- Figuras para el Diagrama de Flujo	139
Tabla N° 121 Amortización	147
Tabla N° 122 Presupuesto de materiales de oficina y de limpieza	149
Tabla N° 123 Presupuesto de publicidad	149

Índice de gráficos

Gráfico N° 1 Logotipo.....	5
Gráfico N° 2 Adquisición de zapatos al año	17
Gráfico N° 3 Usos de tacones.....	18
Gráfico N° 4 Importancia de los colores de zapatos	19
Gráfico N° 5.- Puntos de ventas de forros de calzado	20
Gráfico N° 6.- Medios de comunicación.....	21
Gráfico N° 7.- Frecuencia de compra de los kits de forros para calzado	22
Gráfico N° 8.- Características de los zapatos de taco.....	23
Gráfico N° 9.- Demanda de adquisición de kits de forros para calzado.....	24
Gráfico N° 10.- Talla de zapatos	25
Gráfico N° 11.- Atributos para adquirir zapatos	26
Gráfico N° 12.- Compra online	27
Gráfico N° 13.- Preferencia de pago	28
Gráfico N° 14.- Elección del nombre	29
Gráfico N° 15.- Elección del color	30
Gráfico N° 16.- Proyección de la demanda	32
Gráfico N° 17.- Proyección de la oferta	42
Gráfico N° 18.- Demanda Potencial Insatisfecha.....	43
Gráfico N° 19 Canal de Distribución N° 1	46
Gráfico N° 20 Canal de Distribución N° 2	46
Gráfico N° 21 Mapa de Procesos	50
Gráfico N° 22 Flujograma de producción	53
Gráfico N° 23 Flujograma de la comercialización.	55
Gráfico N° 24 Diseño del local comercial de Colorfull Shoes.....	56
Gráfico N° 25 Capacidad de Producción Futura de forros para calzado.....	63

Gráfico N° 26 Diagrama de Pareto.....	66
Gráfico N° 27 Mapa estratégico	79
Gráfico N° 28 Organigrama Estructural.....	80
Gráfico N° 29 Organigrama Funcional.	81
Gráfico N° 30 Punto de Equilibrio	121
Gráfico N° 31 Formato de la Solicitud de Búsqueda Fonética.	144
Gráfico N° 32 Solicitud en Línea	145
Gráfico N° 33 Ingreso de Solicitud	146
Gráfico N° 34 Generación del comprobante IEPI.....	146

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA Y ECONÓMICA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

Resumen Ejecutivo

TEMA: “Plan de negocios para la creación de Colorfull Shoes en la ciudad de Ambato”.

AUTORA: Verónica Carolina Garcés Bedón
TUTOR: Ing. Voroshilov Hernández Mg.

Este proyecto está enfocado a la elaboración y comercialización de forros para calzado de taco para cambiar el color de zapatos de acuerdo a la ocasión o necesidad de las mujeres. En la provincia de Tungurahua, específicamente en Ambato, la demanda de producción de cuero y calzado es alta, pero se necesita de la innovación oportuna para obtener el valor agregado en este tipo de producción. Colorfull Shoes tiene como objetivo innovar las tendencias de la moda dentro del segmento de calzado, por lo que se crea el plan de negocios para la producción y comercialización de forros para calzado de tacón con la presentación en diferentes colores. Para ejecutar esta idea se ha realizado los respectivos estudios en las áreas de marketing, producción, organización, jurídico y finanzas para conocer la factibilidad del proyecto. La metodología aplicada fue la investigación de campo, la misma que permitió levantar información a través de una encuesta a los consumidores directos, como fueron las mujeres de Ambato que se encuentren entre las edades de 15 a 54 años para conocer sus gustos y preferencias en cuanto a vestir el calzado se refiere. Además, intervino también la investigación documental-bibliográfica para profundizar en teorías y conceptos. Los resultados que se obtuvieron a través de la indagación fueron que el mercado objetivo si demanda de la producción y adquisición de kits de forros para calzado de tacón en diferentes colores, es decir, hay una aceptación de este producto porque es innovador y pueden lucir con un solo calzado los colores diferentes de acuerdo como la dama quiera lucir. A través del estudio financiero el presente proyecto es factible porque la tasa interna de retorno es mayor al valor de la tasa mínima aceptable de rendimiento y el valor actual neto es positivo, por lo tanto el emprendimiento es ejecutable.

Descriptores: Producción, calzado, kit de forros de diferentes colores, mercado objetivo, mujeres, factibilidad, emprendimiento.

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA Y ECONÓMICA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

Abstract

THEME: "Business plan for the creation of Colorfull shoes in the city of Ambato".

AUTHOR: Verónica Carolina Garcés Bedón

TUTOR: Ing. Voroshilov Hernández Mg.

This project is focused on the elaboration and commercialization of high heel linings, to change the color of the shoe depending on the occasion, or women's needs. In the province of Tungurahua, specifically in Ambato, leather and footwear production is highly demanded, but constant innovation is necessary as added value in this type of production. Colorfull Shoes has the objective to innovate fashion trends within the footwear industry which is why this business plan was created for the production and distribution of high heels linings that comes in different colors.

In order to execute this idea, the respective studies have been done in many different areas like marketing, production, organization, legal and finance departments to prove the project's factibility. The methodology applied was field research, the same that allowed us to collect information through surveys taken by potential consumers, including women from Ambato between the ages of 15 to 54 to get to know their likes and preferences when it comes to wearing shoes. Also, documentary and bibliographical research has been analyzed to prove our theories and concepts in this business plan. The results obtained based on this investigation were that our projected market it's in need of our future production and that our future customers will acquire our lining kits for high heels in different colors, it means, the product will be accepted in the market because it's really innovative and women can wear different color shoes just changing the lining on the same pair of shoes. Through the financial studies our project is doable because the internal rate of return is greater than the value of the minimum acceptable rate of return and the net present value is positive, therefore the enterprise is executable.

Keywords: Production, footwear, kit of linings of different colors, target market, women, feasibility and entrepreneurship.

Introducción

El trabajo de investigación presente se enfoca a la elaboración de forros de calzado de tacón para mujeres, por lo cual se requiere del desarrollo de un Plan de Negocio en la ciudad de Ambato denominado “Colorfull Shoes”. El mismo que se constituye de cinco capítulos principales como: Marketing, área de producción, área de organización y gestión, área jurídica legal y área financiera.

El área de Marketing se subdivide en definir el producto, especificaciones del servicio o producto, aspectos innovadores, definición del mercado, mercado a tocar, categorización de sujetos, estudio de segmentación, plan de muestreo, diseño y recolección de datos, análisis e interpretación, demanda potencial, análisis macro y micro ambiental, proyección de la oferta, promoción y distribución, seguimiento a clientes, especificar mercados alternativos, aspectos que contribuyen a la investigación.

En el área de operaciones se procede a describir los pasos del proceso de producción, descripciones de instalaciones de equipos y personas, tecnología aplicar, ritmo de producción, nivel de inventario, capacidad de producción a futuro, definición de recursos, especificaciones calidad, método y control de calidad, normativa y permisos, seguridad e higiene ocupacional.

Área de organización y gestión se describe los lineamientos de la visión de la empresa, misión de la empresa, análisis de FODA, organización funcional de la empresa, realizar organigrama de su empresa, descripción de los cargos, control de gestión, haga un listado de los indicadores de gestión, necesidad personal.

Seguido de este tema de organización se analiza y se define el área jurídico legal en la que se determina los lineamientos respectivos, como describir los pasos para obtener las patentes, marcas, detalle de tipos de licencia para operar como empresa.

Finalmente, la parte en la que se evalúa el proyecto económicamente es en el área financiera en los cuales se cumple los parámetros del plan de inversión, plan de

financiamiento, forma de financiamiento, cálculo de costo y gastos, detalle de costo, proyección de costo, detalle de gastos, mano de obra, descripción, proyección de la depreciación, cálculo de ingresos, proyección de ingresos, flujo de caja, punto de equilibrio, estados de resultados proyectada, evaluación financiera, valor neto, tasa interna de retorno, beneficio de costos, período de recuperación hasta establecer la rentabilidad del proyecto.

Capítulo I

Área de marketing

Definición de producto o servicio

Especificación del Servicio o Producto.

En la actualidad las mujeres demandan de varias necesidades y de preferencia al momento de lucir un calzado o vestimenta. En lo que se refiere a calzado buscan innovación, calidad, texturas, colores, precios entre otras variables y es por eso que el presente plan de negocios quiere elaborar forros de calzado, en especial de taco para que las damas puedan cambiar de color su calzado de acuerdo a su gusto y necesidad y no tengan que adquirir otro par de zapatos. Por lo que, “Colorfull Shoes” se dedicará a la elaboración y comercialización de kits de forros para calzado de taco de diferentes colores.

Es importante conocer que existen datos en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos acerca de la producción de calzado en la provincia de Tungurahua, mencionando que en esta provincia se abarca el 44% de la producción nivel nacional en lo que se refiere a calzado. Es decir, que de cada cien pares de zapatos, cuarenta y cuatro corresponde a esta provincia, concluyendo que existe una acogida grande del producto de esta región a nivel del país (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016).

Además, según datos Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: “En el 2003 se formó la Cámara de Calzado de Tungurahua, con el objetivo de establecer mecanismos para mejorar la producción de cuero y calzado, logrando insertar hasta el año 2009 a sesenta y siete industrias a nivel nacional” (Instituto Nacional de Estadísticas, 2016).

Es por eso que, se ha se ha creado un emprendimiento para portar a este segmento de calzado y se crea “Colorfull Shoes” con la finalidad de elaborar kits de forros para calzado de taco, para lo cual se requerirá conocer la necesidad del color que quiera lucir las mujeres del segmento de mercado objetivo y de esta manera se conocerá los gustos y preferencias de las mujeres y así podrán lucir sus zapatos de acuerdo al color que deseen y llevarlos puestos en las diferentes ocasiones que se presenten, sean formales, informales o para el trabajo. Un ejemplo de lucir colores serían de los forros de color negro se podrán combinar con un look casual o de vestimenta diaria, inclusive combinarlos con el uniforme de trabajo. El color azul tiene una tendencia que se ha impuesto a la moda en la actualidad, es decir, las combinaciones perfectas para lucir con un Jeans, faltas cortas y largas; y, el color café será de uso exclusivo para armonizar con combinaciones de vestimenta beige, rojo, amarillo, blanco, entre otros.

“Colorfull Shoes” quiere exponer nuevas tendencias en el mundo del calzado, porque con un mismo diseño se podrá lucir tres colores diferentes de zapatos. El segmento de mercado estará orientado a las mujeres de la ciudad de Ambato, entre las edades de 15 a 54 años y que se encuentren dentro del segmento de la Población Económicamente Activa. Es importante destacar que en esta ciudad el 84% de la oferta total se concentra en la misma y que es considerada como la principal proveedora de calzado a nivel nacional. Además, con este nuevo producto innovador se quiere optimizar los costos en cuanto a la compra de calzado se refiere, porque cada vez que al mercado se expone nuevos diseños, colores; las mujeres tienen la tendencia de adquirir, pero con los forros de calzado inmediatamente las damas podrán lucir tres colores en un mismo día si así lo quieren. Por lo tanto, a través de este emprendimiento se procederá a describir cada paso que se requiere para armar dicho kit de forros y que se pueda comercializar dentro de Ambato.

Definición de mercado.

Qué mercado se va a tocar en general.

El segmento de mercado para este proyecto es la población económicamente activa de mujeres de la zona urbana y que se encuentren entre las edades de 15 a 54 años, se direcciona exclusivamente a este segmento de mercado porque se elaborará kits de forros para calzado de taco. Con este emprendimiento se pretende satisfacer las necesidades en cuanto se refiere a lucir diferentes colores de calzado, es decir, que con solo un par de zapatos las mujeres podrán al mismo tiempo conseguir tres colores de zapatos con un mismo modelo. **Anexo N° 1 descripción del logo.**



Gráfico N° 1 Logotipo

Categorización de sujetos.

Tabla N° 1 Categorización de sujetos

CATEGORÍA	SUJETO
¿Quién compra?	Mujeres – Plaza
¿Quién usa?	Mujeres – Producto
¿Quién decide?	Mujeres – Precio – Promoción y Publicidad
¿Qué influye?	Mujeres – Promoción (Ventas)

Estudio de Segmentación.

Tabla N° 2 Dimensión conductual

VARIABLE		DESCRIPCIÓN
Tipo de necesidad	Fisiológica	Es una necesidad fisiológica porque el ser humano necesita proteger su cuerpo y uno de ellos es la de hacer uso de calzado y cuidar el aspecto personal.
	Social	Es considerada una necesidad social porque al verse bien las mujeres con su vestuario elegante, se sentirán atractivas y aceptadas dentro de un grupo social, es decir, tendrá un alto nivel de autoestima
Tipo de compra	Comparación	Las mujeres si tienen una tendencia de comparación con su compra, al adquirir únicamente un par de zapatos de tacón vs adquirir tres pares de forros de diferentes colores que pueden hacer uso en ese mismo calzado y así lucir elegantes.
Relación con la marca	No	Como es un proyecto nuevo, la marca también es nueva y aún no tiene una relación directa con la misma; pero si la tendrán en un futuro cuando se les ofrezca de este producto al ser un emprendimiento innovador.
Actitud frente al producto	Positiva	Al ser un emprendimiento nuevo e innovador las mujeres siempre tienden a adquirir bienes o servicios que les ahorre tiempo y dinero, por lo tanto “Color Shoes” garantiza estas características de innovación, calidad, costos y exclusividad.

Tabla N° 3 Dimensión Geográfica (PEA Mujeres de Ambato)

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	NÚMERO
País	Ecuador	16.144.363
Región	Sierra	5.595.440
Provincia	Tungurahua	504.583
Ciudad	Ambato	329.856
Ambato Urbano	PEA	228.432

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016)

¿Por qué este rango de edad? Se establece este intervalo de edad desde los 15 hasta los 54 años porque los forros que se elaborarán serán para calzado de tacón y se recomienda usar desde los 15 años porque si se empieza a usar antes de esta edad se corre un riesgo de sufrir alguna deformación en los huesos de los pies, rodillas y columna. De acuerdo a lo que menciona la Dra. Sonia Castro, Jefa del Área de Ortopedia del Hospital del Niño “Dr. Rodolfo Nieto Padrón” citado por la página (Medicavial, 2014) en la que se señala que: “En las niñas menores de 15 años nunca deben usar tacones de ningún centímetro, debido a que la estructura inmadura de las niñas con el uso del tacón provoca deformidades o fatiga en el pie” y en lo que se refiere a las personas mayores de los 54 años en cambio se recomienda hasta esta edad el uso de tacones, porque su afectación es en la rodillas, columna e inclusive correr un mayor riesgo que sufrir una caída; es así que como lo afirma un estudio en la revista “Spine” citado por (Hola.com Fashion, 2013) en la que se dice que el uso de tacones en mujeres mayores de 54 años: “perjudica las rodillas, circulación y está asociado a un mayor riesgo de caídas; y el 60% se estima que afecta a los juanetes que causa dolor de pie, alteración en la pisada y columna lumbar”.

Tabla N° 4 Dimensión Geográfica de la PEA Ambato – Mujeres

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	POBLACIÓN
Edad	15-54 años	228.432
Sexo	Hombres (50 %)	114.216
	Mujeres (50%)	114.216
	PEA	151.992
Socioeconómico	Hombres (67%)	101.328
	Mujeres (33%)	50.664
Ocupación	Indiferente	

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016)

Este levantamiento de información está compuesto por la Población Económicamente Activa de Ambato - Mujeres, entre las edades de 15 a 54 años y es de interés este segmento de mercado porque los kits de forros de calzado para tación de tres colores diferentes que se va comercializar en el presente proyecto de investigación son exclusivamente destinados para las mujeres.

Plan de Muestreo.

Para este emprendimiento se va a ejecutar un muestreo no probabilístico, desarrollando la fórmula de la sigma, a través de esta fórmula permitirá establecer la factibilidad de la investigación propuesta.

Para conseguir la información se aplicó una encuesta piloto a 30 Mujeres de la ciudad de Ambato, entre las edades de 15 a 54 años que se encuentren en condiciones económicas para adquirir calzado. En la pregunta uno de la encuesta diseñada, se refiere a la frecuencia de compra de calzado en un periodo de un año; por lo tanto, se procede a realizar el siguiente cálculo aplicando la fórmula del Sigma.

Tabla N° 5 ¿Cuántos pares de zapatos compra usted al año?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
1	2	7%
2	10	33%
3	2	7%
4	9	30%
5	1	3%
6	2	7%
7	1	3%
8	1	3%
9	2	7%
10	0	0%
TOTAL	30	100%

Para el desarrollo del muestreo no probabilístico sigma (número de zapatos en promedio) se aplicó de la siguiente manera: al iniciar el proceso se ejecutó las encuestas a 30 mujeres para conocer en promedio ¿Cuántos pares de zapatos compra usted al año?, esta información permitirá identificar las expectativas que tienen las compradoras

Tabla N° 6 Datos para el cálculo del muestreo

N	Tamaño de la muestra	Valores
σ	Para obtener el sigma del Universo de estudio, se trabaja con el resultado de esta operación que fue de 3 que está representada de forma anual.	$= 2 + 4$ $= 6 / 2$ $= 3$
σ	Para obtener el sigma muestra de estudio, se trabaja con el resultado de esta operación que fue de 0,5 que está representada de forma bimensual.	$G = \frac{1}{2} = 0.5$
Z	Nivel de Conformidad o de confianza	1,96
E	Nivel de error	0,05

Fórmula para el muestreo no probabilístico

Escenario N° 1: Cálculo del Universo de Estudio

$$N = \frac{\partial^2 Z^2}{E^2}$$
$$N = \frac{(3)^2(1,96)^2}{(0,05)^2}$$
$$N = 13.824 \text{ Universo}$$

Interpretación: El universo de estudio es de 13.824 mujeres de la ciudad de Ambato entre las edades de 15 a 54 años

Escenario N° 2: Cálculo del Universo de Estudio

$$n = \frac{\partial^2 Z^2}{E^2}$$
$$n = \frac{(0,5)^2(1,96)^2}{(0,05)^2}$$
$$n = 384 \text{ Muestra}$$

Interpretación: La muestra es de 384 mujeres a las que se les deberá aplicar la encuesta, las mismas que comprenden entre las edades de 15 a 54 años para conocer sus gustos y preferencias de calzado.

Planteamiento de Objetivos

Objetivo General

- Elaborar un plan de negocios para la elaboración y comercialización de un kits de forros para calzado de tacón de diferentes colores.

Objetivos Específicos

- Conocer los gustos y preferencias del mercado objetivo.

- Realizar un estudio del proceso de producción de kits de forros para calzado de tacón de diferentes colores.
- Elaborar un plan financiero para la determinación de la viabilidad del emprendimiento.

Objetivo Específico 1

- Conocer los gustos y preferencias del mercado objetivo.

Tabla N° 7 Cuadro de necesidades objetivo 1

NECESIDADES DE INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTES	INSTRUMENTOS
Conocer el número de mujeres que hay en la ciudad de Ambato	Secundaria	Estudio de Segmentación	Sistema de Información
Saber los gustos y preferencias de calzado de damas	Primaria	Consumidor final	Encuesta
Conocer la preferencias de medio de publicidad	Primaria	Consumidor final	Encuesta
Saber los colores de preferencia	Primaria	Consumidor final	Encuesta

Objetivo Específico 2

- Realizar un estudio del proceso de producción de kits de forros para calzado de tacón de diferentes colores.

Tabla N° 8 Cuadro de necesidades objetivo 2

NECESIDADES DE INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTES	INSTRUMENTOS
Conocer los insumos y materias primas utilizadas en la elaboración de los forros	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
Establecer el procesos de producción de forros de calzado	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
Detallar la maquinaria a emplear en la producción de forros	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
Conocer los proveedores de las materias primas e insumos	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
Investigar las clases de telas y plantas de calzado	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
Saber las diferentes opciones de calzado de tacón	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones

Objetivo Específico 3

- Elaborar un plan financiero para la determinación de la viabilidad del emprendimiento.

Tabla N° 9 Cuadro de necesidades objetivo 3

NECESIDADES INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTES	INSTRUMENTOS
Qué es el plan financiero, inversión y de financiamiento	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Plan de Financiamiento	Primaria	Instituciones Financieras	Documentos de la institución financiera
Indagar qué es la evaluación financiera	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Conocer la normativa tributaria	Secundaria	Leyes de la Normativa Tributaria	Servicios agrupados
Definir qué son los indicadores financieros	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Definir qué es Estado de Resultados	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Obtener las diferentes proformas de los insumos y materiales para forros de calzado	Primaria	Establecimientos comerciales	Banco de datos de otras organizaciones

Diseño y recolección de información.

Desarrollo de instrumentación

Información secundaria

- **Banco de datos de otras organizaciones.**

Necesidad 1

Obtener información sobre la población económicamente activa de mujeres en la ciudad de Ambato, sector urbano y que tengan las edades entre 15 a 54 años.

Tabla N° 10 Dimensión Geográfica de la PEA Ambato – Mujeres

GRUPO DE EDADES	AMBATO
De 15 a 19 años	7.784
De 20 a 24 años	7.724
De 25 a 29 años	7.316
De 30 a 34 años	6.736
De 35 a 39 años	6.020
De 40 a 44 años	5.526
De 45 a 49 años	5.259
De 50 a 54 años	4.299
TOTAL	50.664

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2016)

Necesidad 2

Se procede a recolectar proformas de los insumos y materiales para la elaboración de forros de calzado para damas. **Anexo N° 3.- Proformas**

Necesidad 3

Se obtiene la información económica de maquinarias y equipos a través de las proformas para la previa elaboración del plan financiero. **Anexo N° 3.- Proformas**

- **Servicios agrupados**

- **Necesidad 3**

Plan de Inversiones

Según Arboleda describe al respecto: “Se considerará en el plan de inversiones el establecimiento de infraestructuras, e invención” (Arboleda, 2013, pág. 18)

Plan de Financiamiento

Así mismo, se entiende como plan de financiamiento, según Arboleda: “Corresponde a los estudios preliminares y de perfectibilidad se indica el orden de magnitud del capital requerido” (Arboleda, 2013, pág. 20).

Evaluación Financiera

“Se realiza en proyectos privados, juzga el proyecto desde la perspectiva del objetivo de generar rentabilidad financiera y juzga el flujo de fondos generado por el proyecto” (Consultorio Contable, 2017).

Indicadores Financieros

“Los indicadores financieros son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad” (Alcántara Hernández, 2013).

Estado de Resultados

“Reflejan los resultados de restar los ingresos menos los egresos esperados de a venta de un bien o producto” (Baca Urbina, 2010, pág. 7).

- **Sistema de información**

Información primaria

- **Encuesta**

En este instrumento de recolección de información se realizará a las mujeres de la ciudad de Ambato, entre las edades de 15 A 54 años de edad y que estén dispuestas a adquirir un kit de forros para calzado de damas. **Anexo N° 4 se encuentra la encuesta del proyecto**

- **Entrevista**

“La entrevista es interrogatorio, es una técnica basada en un diálogo o conversación entre el entrevistador y el entrevistado en el que se pueda obtener la información requerida” (Arias, 2012, pág. 16). En el anexo de esta investigación se encuentra al final de este trabajo como **Anexo N° 3 se encuentran las entrevistas**

Análisis e Interpretación.

La técnica de investigación que se aplicó es la encuesta y el instrumento para levantar la información es el cuestionario que tiene doce preguntas en la que se reflejan las preferencias y gustos de las posibles consumidoras de kits de forros para calzado de tacón de diferentes colores. Se aplicó la encuesta a las 384 mujeres de la ciudad de Ambato y que están entre las edades de 15 a 54 años de edad, se eligió este segmento de edad porque es de los 15 años ya pueden utilizar calzado con tacones y hasta los 54 años como límites de sugerencia de uso de esta clase de calzado.

Pregunta N° 1

Tabla N° 11 ¿Cuántos pares de zapatos de taco compra usted al año?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
1	64	17%
2	90	23%
3	77	20%
4	51	13%
5	51	13%
6	38	10%
7	0	0%
8	0	0%
9	0	0%
10	13	3%
TOTAL	384	100%

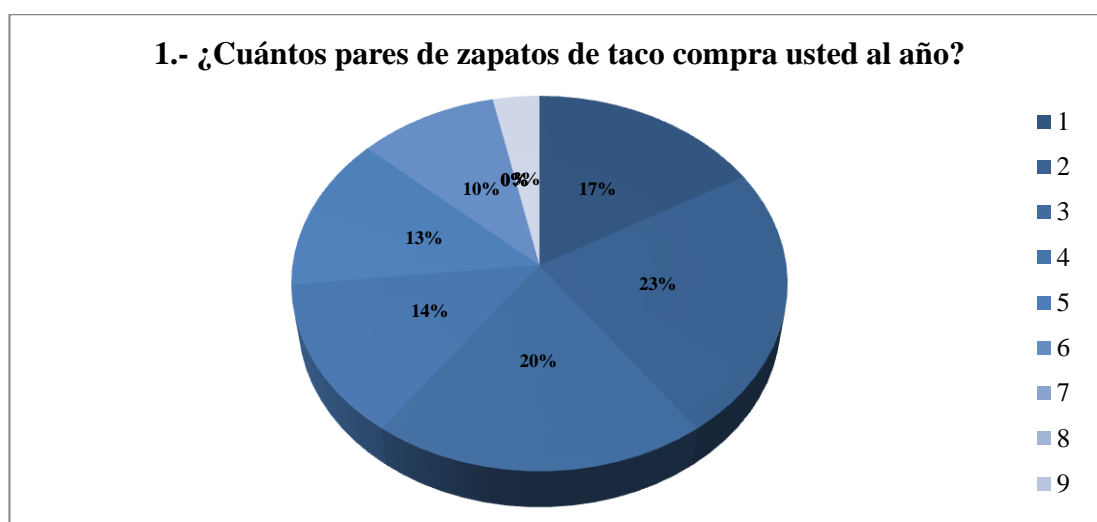


Gráfico N° 2 Adquisición de zapatos al año

Análisis.- El 23% de las mujeres ambateñas adquieren en el año al menos dos pares de zapatos de tacos, seguido del 20% que representa los tres pares de zapatos en el año y el 17% responde que compra un par de zapatos al año.

Interpretación.- En promedio las mujeres adquieren entre dos a tres pares de zapatos al año; por lo que, existe una demanda media en cuanto a compra de calzado se refiere.

Pregunta N° 2.-

Tabla N° 12 Usted adquiere zapatos de taco para

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Uso diario	77	20%
Trabajo	102	27%
Estudio	51	13%
Compromiso social	141	37%
Otro motivo	13	3%
TOTAL	384	100%

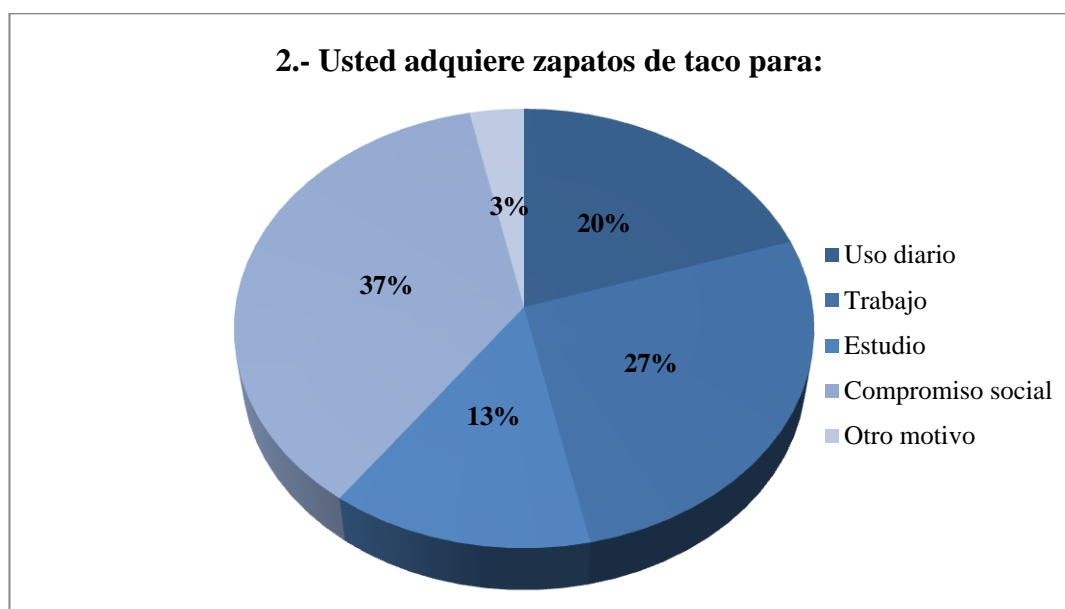


Gráfico N° 3 Usos de tacones

Análisis.- El 37% de las mujeres ocupan sus zapatos para compromisos sociales, seguido del 27% que adquieren para el uso en su trabajo y el 20% para el uso diario.

Interpretación.- Las finalidades del uso de zapatos de taco por parte de las mujeres de Ambato es para compromisos sociales, uso diario y el trabajo, es decir, que por cada uso deberían adquirir un color o diseño diferente de calzado.

Pregunta N° 3

Tabla N° 13 Califique en orden de importancia el color de zapato de mayor preferencia (Donde 1 es de más importancia y 10 el de menor importancia)

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	ORDEN DE IMPORTANCIA	VALOR RELATIVO
Negro	53.454	1	9%
Azul	32.214	2	6%
Café	33.630	3	6%
Rojo	32.568	4	6%
Blanco	72.924	5	12%
Verde	84.252	6	14%
Amarillo	56.640	7	10%
Animal Print	69.738	8	12%
Floreado	69.030	9	12%
Escarchados	79.650	10	14%
TOTAL	584100	55	100%

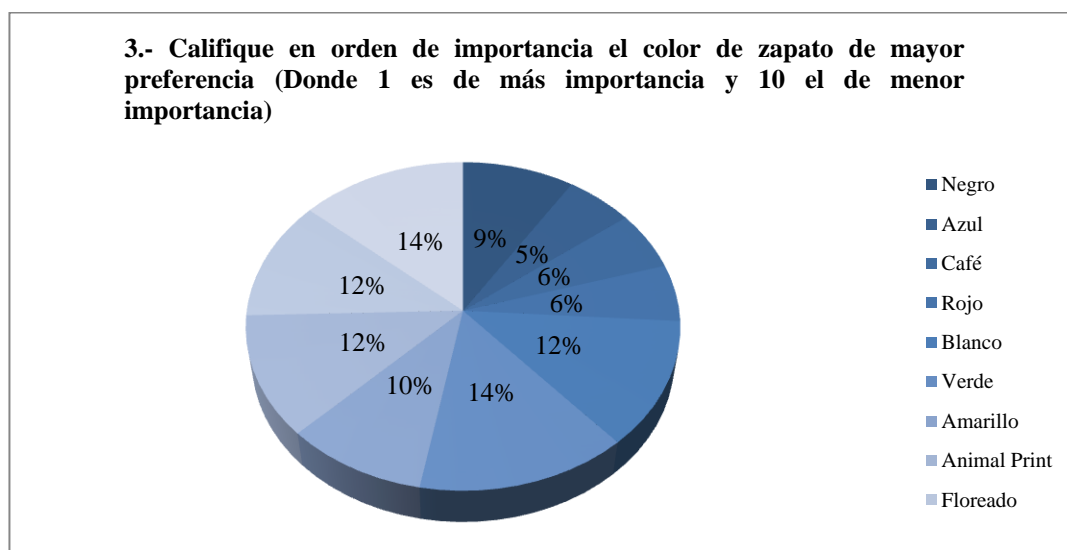


Gráfico N° 4 Importancia de los colores de zapatos

Análisis: Los colores de mayor importancia es el negro con el 9% seguido de los colores azul, café y rojo que representan el 6% y seguido del blanco que es del 12%

Interpretación: Las mujeres de Ambato prefieren hacer uso de los colores negro, azul, café y rojo. Estos son una referencia para que la emprendedora pueda elaborar los forros de zapatos para que puedan cambiar de color de acuerdo a su preferencia y usos.

Pregunta N° 4

Tabla N° 14 ¿Dónde le gustaría comprar sus zapatos con el kits de forros de calzado de varios colores?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Fabricante	141	37%
Plaza de zapatos	102	27%
Centros comerciales	64	17%
Por catálogo	38	10%
Almacenes	38	10%
TOTAL	384	100%

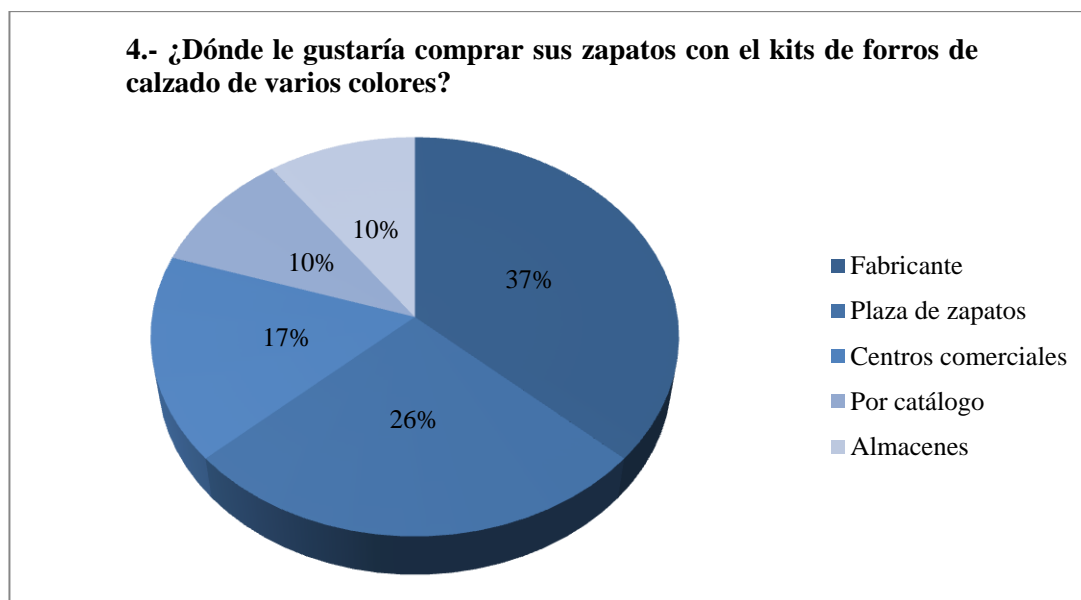


Gráfico N° 5.- Puntos de ventas de forros de calzado

Análisis: El 37% le gustaría comprar el kit de forros para calzado en el fabricante, el 27% en una plaza de zapatos y el 17% su adquisición lo realizaría en los centros comerciales.

Interpretación: La preferencia de compra de forros para calzado por parte de las mujeres les gustaría adquirir en la misma fábrica y como opción en la plaza de zapatos.

Pregunta N° 5

Tabla N° 15 ¿Cuál sería el medio de comunicación de su preferencia para publicidad sobre nuestros productos?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Redes Sociales	294	77%
TV	38	10%
Prensa	38	10%
Otros medios	13	3%
TOTAL	384	100%

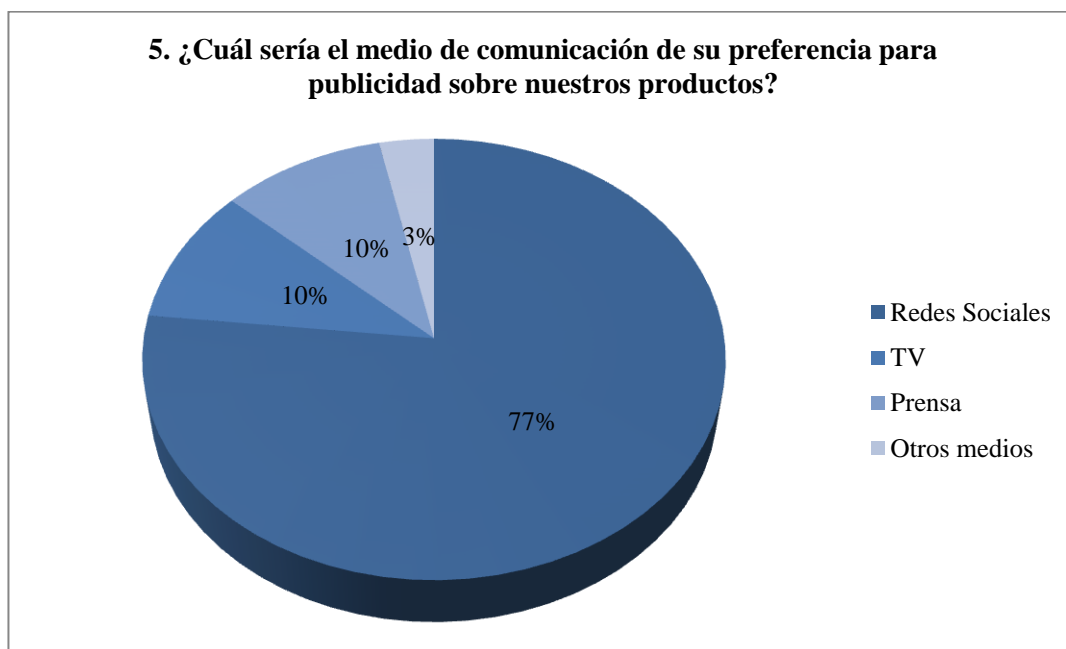


Gráfico N° 6.- Medios de comunicación

Análisis: El 77% le gustaría que la publicidad sea por redes sociales, el 10% por medio de televisión, el otro 10% en la prensa y el 3% en otros medios.

Interpretación: El medio de mayor demanda y preferencia para recibir publicidad es por las redes sociales en la cual deberá plantear estrategias de marketing digital para que sea un canal correcto de comunicación para los clientes.

Pregunta N° 6

Tabla N° 16 ¿Con qué frecuencia cree usted que compraría los kits de forros para calzado de taco?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
1 vez al mes	294	77%
2 veces al mes	77	20%
3 veces al mes	0	0%
4 veces al mes	13	3%
TOTAL	384	100%

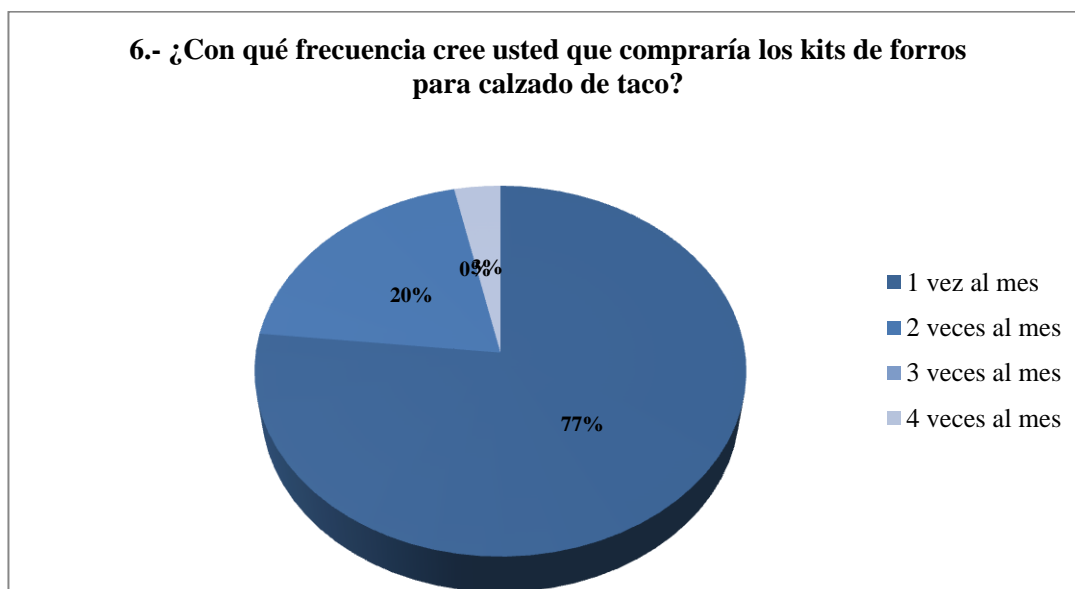


Gráfico N° 7.- Frecuencia de compra de los kits de forros para calzado

Análisis: El 77% compraría los forros con una frecuencia de una vez al mes, el 20% dos veces al mes y el 3% adquirirían cuatro veces al mes.

Interpretación: La frecuencia de compra de los kits de forros para calzado de taco se adquiriría entre una a dos veces por mes; por lo tanto, si existe una demanda de compra de forros para calzado.

Pregunta N° 7

Tabla N° 17 ¿Qué tipo de calzado de tacón le gusta?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Zapato de tacón con terminado de punta fina	115	30%
Zapato de tacón con terminado de punta redonda	115	30%
Zapato de tacón con terminado de punta cuadrada	154	40%
TOTAL	384	100%

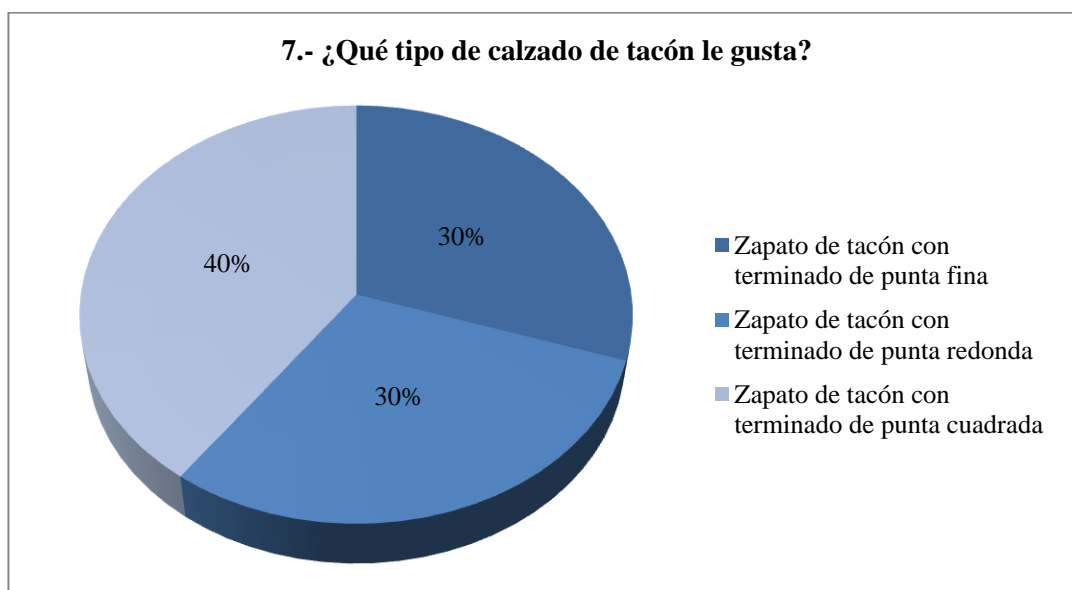


Gráfico N° 8.- Características de los zapatos de taco

Análisis: El 30% de las mujeres prefiere el uso de calzado de tacón con terminado en punta fina, el 30% con el terminado de punta redonda y el 40% con un zapato con un terminado de punta cuadrada.

Interpretación: Para el diseño del forro de calzado se tiene como referencia que el modelo deberá elaborarse más para el calzado de tacón con un terminado de punta cuadrada.

Pregunta N° 8

Tabla N° 18 ¿Qué opción usted preferiría adquirir?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Sólo forros para sus zapatos de varios colores	371	97%
Un par de zapatos con el kit de forros que pueda cambiar de color su calzado	13	3%
TOTAL	384	100%

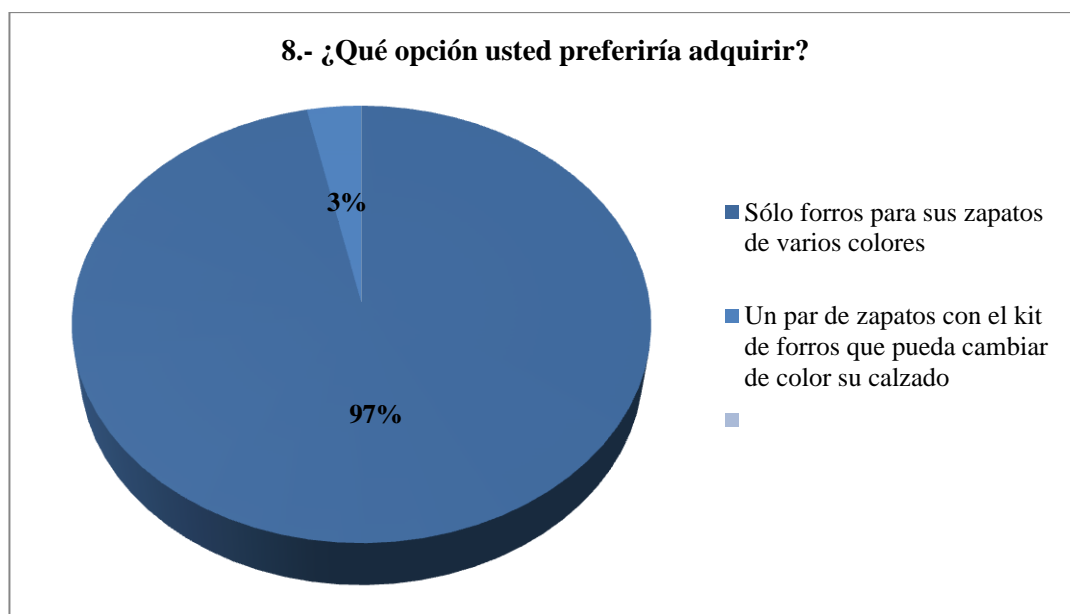


Gráfico N° 9.- Demanda de adquisición de kits de forros para calzado

Análisis: El 97% de las mujeres prefiere adquirir solo forros para sus zapatos de varios colores y el 3% prefiere el par de zapatos con el kit de forros de calzado.

Interpretación: A través de esta pregunta se puede conocer la preferencia de compra de forros para calzado de varios colores; por lo tanto, es factible este proyecto por la demanda de adquisición de forros para zapatos.

Pregunta N° 9

Tabla N° 19 ¿Cuál es su talla de zapatos?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
34	0	0%
35	51	13%
36	115	30%
37	192	50%
38	26	7%
39	0	0%
40	0	0%
TOTAL	384	0%

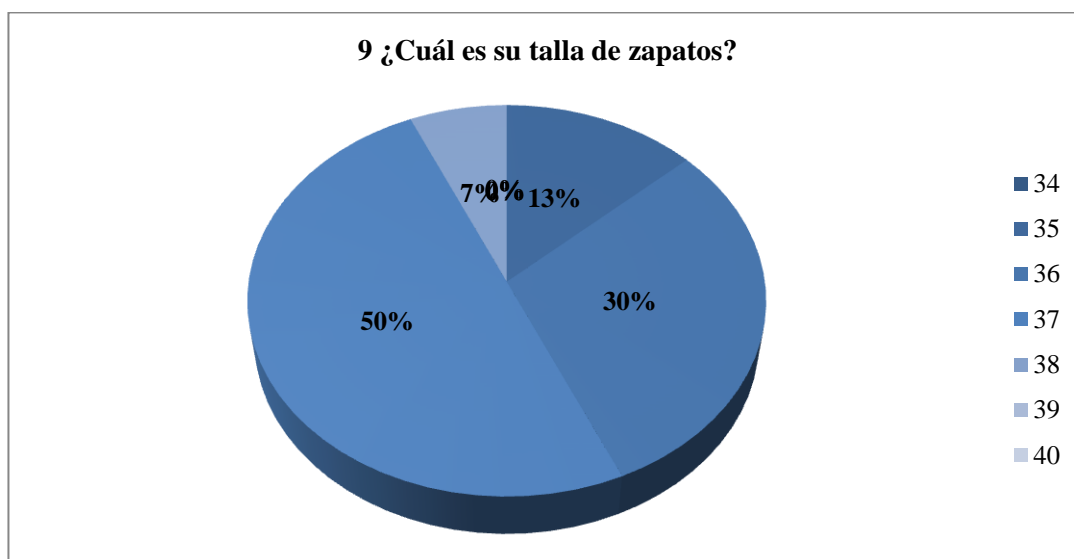


Gráfico N° 10.- Talla de zapatos

Análisis: El 50% de las mujeres de Ambato tienen una talla de calzado de número 37, el 30% responde con una talla de zapato de número 36 y el 13% con la talla número 35

Interpretación: Por lo tanto, para poder elaborar el kit de forros de calzado se elaborará más en la talla 36 y 37 como referencia en las respuestas de esta pregunta.

Pregunta N° 10

Tabla N° 20 ¿Cuál de estos atributos le da importancia a la hora de adquirir sus zapatos? (Donde 1 es de más importancia y 6 el de menor importancia).

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	ORDEN DE IMPORTANCIA	VALOR RELATIVO
Calidad	20.886	1	9%
Precio	20.886	2	9%
Modernidad	37.170	3	17%
Exclusividad	43.188	4	19%
Marcas conocidas	46.374	5	21%
Lavables	54.870	6	25%
TOTAL	223.374		100%

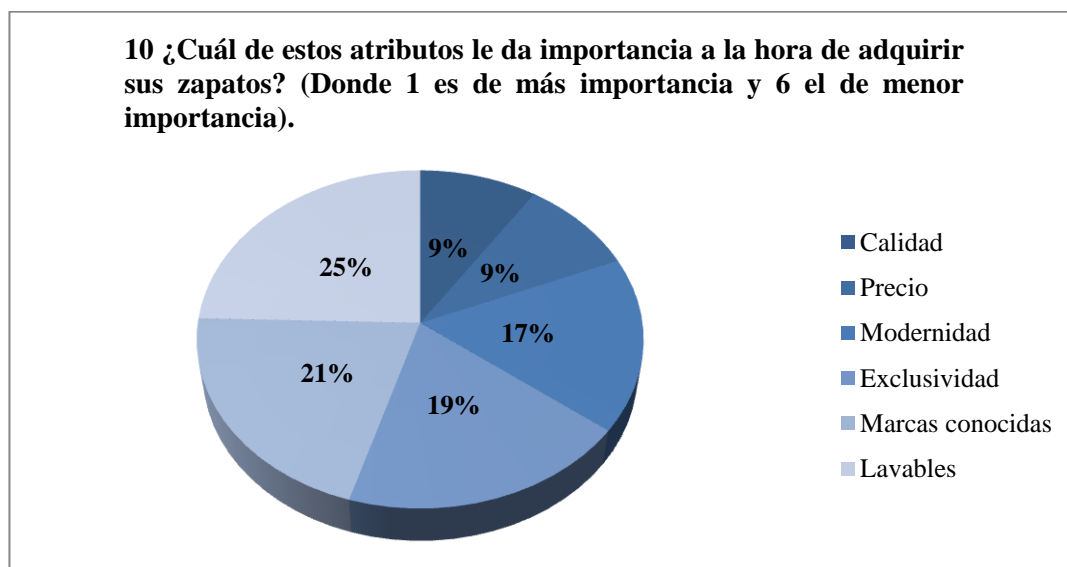


Gráfico N° 11.- Atributos para adquirir zapatos

Análisis: El 9% le da mayor importancia a la calidad y precio, seguido del 17% que al momento de adquirir los zapatos mira que sea moderno y exclusivo.

Interpretación: Las mujeres de la ciudad de Ambato consideran las características de mayor importancia al momento de adquirir zapatos como calidad, precio y exclusividad; por lo tanto, la emprendedora deberá cumplir con estas características al momento que elabore forros para calzado de taco.

Pregunta N° 11

Tabla N° 21 ¿Ha comprado zapatos online alguna vez?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Si	13	3%
No	371	97%
TOTAL	384	100%

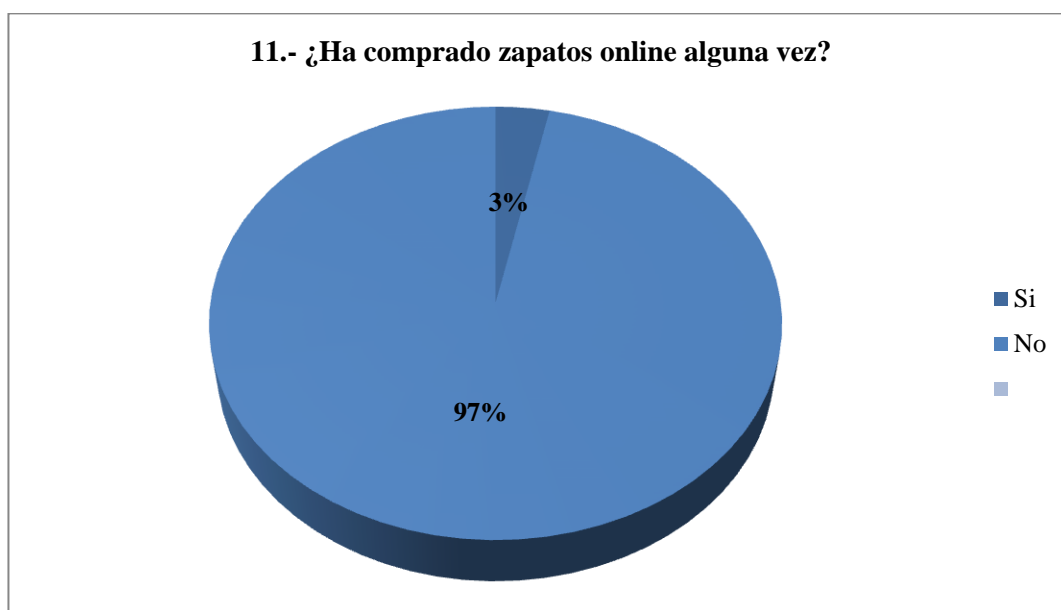


Gráfico N° 12.- Compra online

Análisis: El 97% responde que no ha comprado zapatos de forma online y el 3% si ha comprado de esta manera.

Interpretación: Las mujeres de la ciudad de Ambato no acostumbran a comprar zapatos online, por lo que se recomienda aplicar herramientas informáticas para que pueda ser un canal de distribución para que se pueda realizar una venta efectiva a través de la web.

Pregunta N° 12

Tabla N° 22 ¿Cuál es su preferencia de pago?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Efectivo	230	60%
Tarjeta de crédito	102	27%
Tarjeta de débito	13	3%
Dinero electrónico	38	10%
TOTAL	384	100%

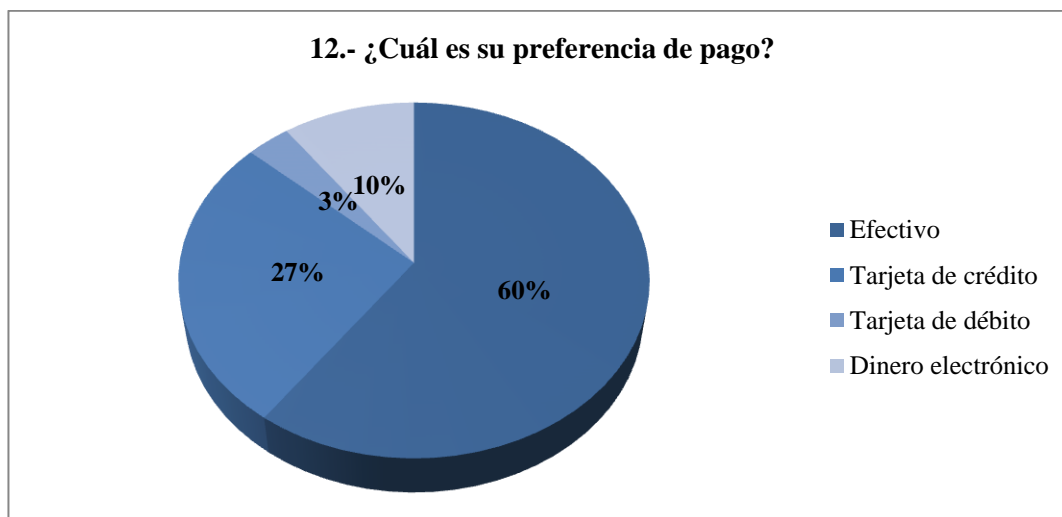


Gráfico N° 13.- Preferencia de pago

Análisis: El 60% prefiere realizar el pago de los kits de forros prefieren el pago a través del efectivo, el 27% por medio de la tarjeta de crédito, el 3% prefiere la tarjeta de débito y el 10% por dinero electrónico.

Interpretación: La preferencia de pago para el kit de forros de colores se realizarán en efectivo, esto demuestra ser un buen indicador al momento de hacer la compra y la emprendedora deberá colocar un data fast como segunda alternativa para el pago se con tarjeta de crédito.

Pregunta N° 13

Tabla N° 23 ¿Qué se le viene a la mente si se pronuncia la palabra "zapatos de colores"?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Colorfull Shoes	219	57%
Shoes Color	42	11%
ColorShoes Different	123	32%
TOTAL	384	100%

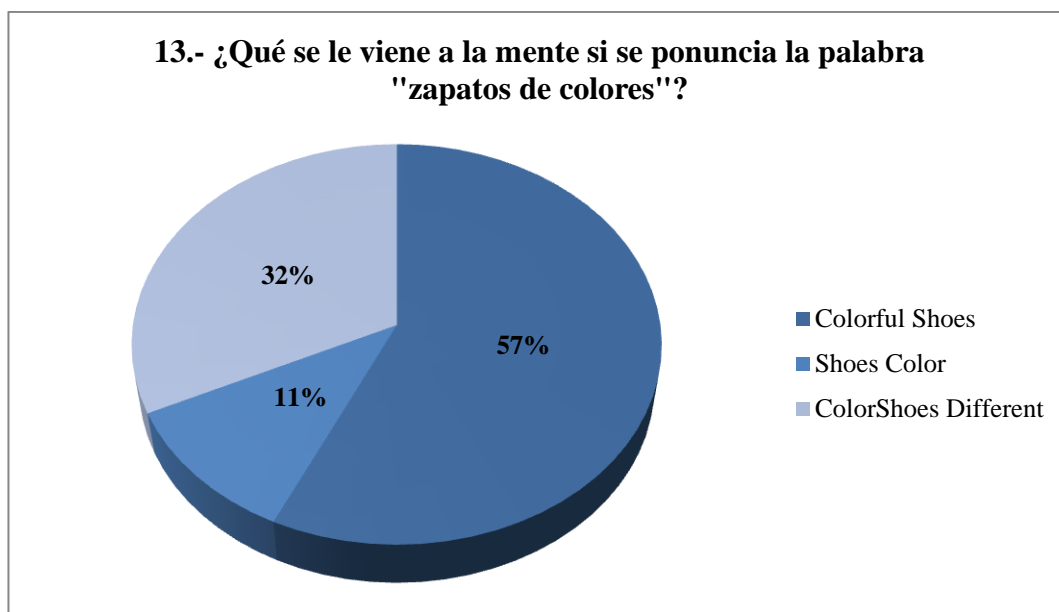


Gráfico N° 14.- Elección del nombre

Análisis: El 45% les gustaría asociar la marca de zapatos de mujer con el color magenta-fucsia, el 21 con el color celeste y el 15% el color amarillo

Interpretación: Para elaborar el logotipo de la marca de zapatos para mujer se deberá insertar el color magenta o fucsia, elegido por el mercado objetivo.

Pregunta N° 14

Tabla N° 24 ¿Con qué color le gustaría asociar una marca de zapatos para mujer?

OPCIONES	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO
Magenta - Fucsia	172	45%
Negro	45	12%
Celeste	79	21%
Amarillo	56	15%
Dorado	32	8%
TOTAL	384	100%

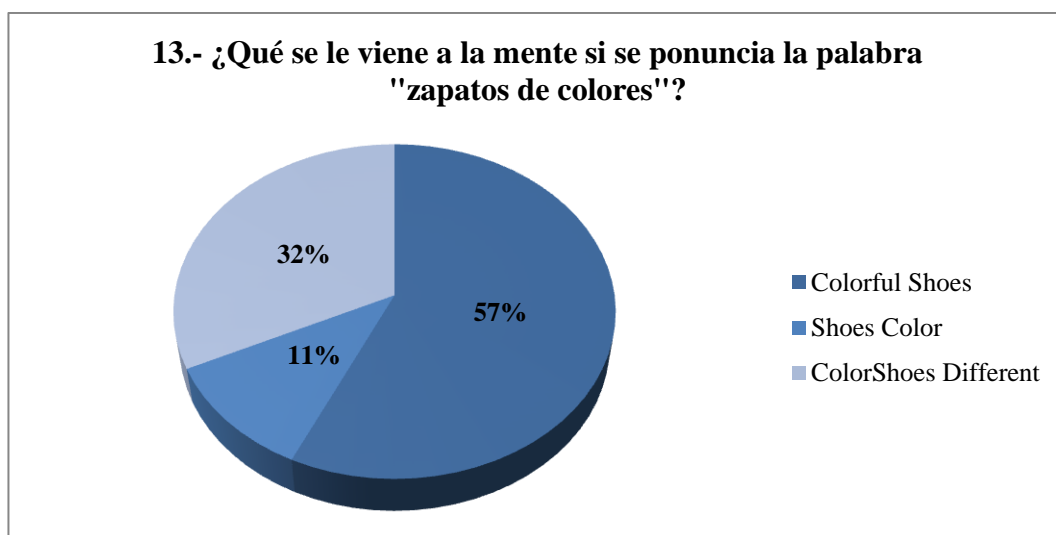


Gráfico N° 15.- Elección del color

Análisis: El 57% de las personas encuestadas asocia la palabra Colorfull Shoes, el 11% con relaciona con Shoes Color y el 32% asociaría ColorShoes Different.

Interpretación: Para seleccionar el nombre del producto se ha elegido por mayoría del público que ha seleccionado a “Colorfull Shoes” por lo tanto se llamará así la marca de los forros para calzado porque serán de diferentes colores.

Demanda Potencial.

Para el cálculo de la demanda potencial se obtienen los siguientes datos previos que se describen en la siguiente tabla:

Tabla N° 25 Datos para el cálculo de la demanda potencial

DATOS PREVIOS PARA EL CÁLCULO DE LA DEMANDA POTENCIAL					
AÑO	N	SIGMA	UNIVERSO DE ESTUDIO	PRECIO PROMEDIO	PRECIO TOTAL
2017	13.824	3	41.472	\$25,00	\$1.036.800,00

A continuación se presenta la proyección de la demanda para los próximos cinco años, para obtener el nuevo valor de la proyección de la demanda se emplea el indicador de la Tasa de Crecimiento Poblacional al año 2016 que es del 1,5 y para obtener el nuevo precio en cambio se utiliza el Indicador de Precio al Consumidor al año 2016 que es de 1,1 y después de hacer estas proyecciones se calcula la proyección en unidades monetarias que dicho resultado es producto de multiplicar la demanda de personas con el precio.

Tabla N° 26 Demanda potencial

Proyección de la demanda			
Años de proyección	Proyección de la demanda	Proyección del precio promedio (dólares)	Proyección total de la demanda (dólares)
2017	41.472	\$25,00	\$1.036.800,00
2018	42.094	\$25,28	\$1.063.927,87
2019	42.725	\$25,55	\$1.091.765,54
2020	43.366	\$25,83	\$1.120.331,59
2021	44.017	\$26,12	\$1.149.645,07
2022	44.677	\$26,41	\$1.179.725,53
T.C.P. al año 2016 que es de 1,5			
I.P.C. al año 2016 que es de 1,1			

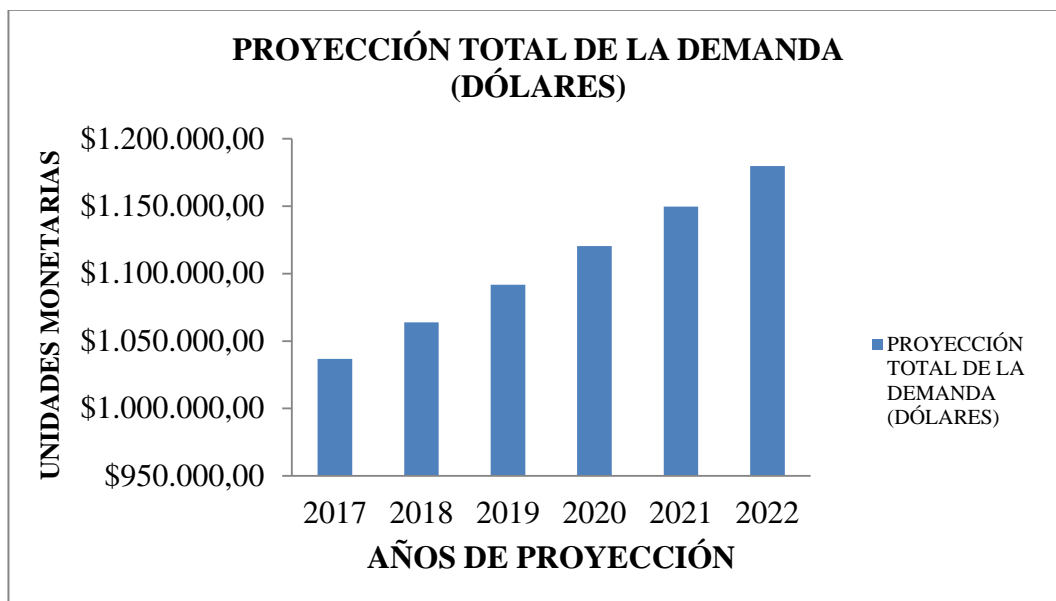


Gráfico N° 16.- Proyección de la demanda

Interpretación: La proyección total de la demanda en unidades monetarias para el primer año de proyección es de \$1.036.800,00 dólares para el año 2018 alcanza a \$1.063.927,87 dólares, seguido de siguiente año 2019 es de \$1.091.765,54 dólares, al año 2020 asciende a \$1.120.331,59 dólares, para el año 2021 la cantidad es de \$1.149.645,07 dólares y para el último año es de \$1.179.725,53 dólares.

Análisis de macro y micro ambiente

Análisis del microambiente.

El análisis del micro ambiente se realiza en el contexto interno y externo de la organización, con el objetivo de poder ejercer un control en las fuerzas que involucra al mercado, para entender este análisis, se procede a definir que son las cinco fuerzas de mercado

1. Poder de negociación de los proveedores.

Tabla N° 27 Poder de negociación de los proveedores.

Poder de negociación de los proveedores			
FACTORES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Analizar la oferta de proveedores	X		
Cotizar los precios de los insumos		X	
Conseguir materia prima de calidad		X	
Tener el espacio para las materias primas		X	
Obtener precios competitivos de las materias primas		X	
Nivel de negociación de los proveedores	1	4	0

Análisis.- Existen varios proveedores de materia prima para la elaboración de forros para calzado de tacón, pero se analizará las diferentes ofertas de los proveedores como por ejemplo la distribuidora Dimar.

2. Rivalidad entre competidores

Tabla N° 28 Rivalidad entre competidores.

Rivalidad entre competidores			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Producir nuevos colores de forros	X		
Elaborar forros para los diferentes zapatos de taco		X	
Promocionar los forros en ferias de emprendimiento	X		
Vender los forros en los almacenes y plaza de zapatos.	X		
Ofertar los forros a un precio accesible al cliente		X	
Nivel de rivalidad entre competidores	3	2	0

Análisis.- La rivalidad entre competidores es alta porque existe la producción de calzado, pero se presenta una nueva forma de crear un color diferente de forma inmediata que podrá ser usado por las mujeres de acuerdo a cada ocasión, por lo que no necesitarán comprar a cada rato un nuevo par de zapatos.

3. Poder de negociación de los compradores

Tabla N° 29 Poder de negociación de los clientes.

Poder de negociación de los clientes			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Vender al por mayor		X	
Ofertar a un precio accesible a los clientes	X		
Impulsar al consumo nacional de calzado	X		
Planificar ofertas por temporada			X
Ofrecer forros de calidad	X		
Nivel de negociación de los clientes	3	1	1

Análisis.- El poder de negociación con los clientes es alto porque se ofrecerá el kit de forros a un precio accesible y de calidad, como el impulso a la producción nacional

4. Poder de negociación de los nuevos competidores

Tabla N° 30 Amenaza de Nuevos Competidores

Amenaza de nuevos competidores			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Ofrecer variedad de diseños	X		
Mantener la calidad del producto	X		
Obtener precios competitivos		X	
Elaborar variedad de colores	X		
Promocionar el producto	X		
Nivel de amenaza de nuevos competidores	4	1	0

Análisis.- La amenaza de los nuevos competidores es alta porque todos ofrecerían precios competitivos, calidad, variedad de diseños y colores de forros y de la misma manera la promoción y publicidad sería agresiva.

5. Poder de negociación de los productos sustitutos

Tabla N° 31 Amenaza de Nuevo Productos Sustitutos.

Amenazas de productos sustitutos			
FACTORES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Cread variedad de producto	X		
Innovar continuamente la presentación del producto		X	
Crear forros con telas novedosas	X		
Evaluar oportunamente el servicio al cliente		X	
Analizar a la competencia	X		
Nivel de productos sustitutos	3	2	0

Análisis.- Los forros de “Colorfull Shoes” ofrecen sustituir al calzado tradicional, presentando una idea innovadora para las mujeres en lo que se refiere a vestir un mismo modelo de zapato pero con la opción de que puede cambiar de color con la colocación de tan solo u forro y podrá ser usado de acuerdo a su necesidad u ocasión especial

Matriz De Evaluación De Las Cinco Fuerzas De Porter

Tabla N° 32 Evaluación de las Cinco Fuerzas de Porter

Fuerzas de Porter			
OPCIONES	ALTO (+)	MEDIO	BAJO (-)
Poder de negociación de los proveedores	1	4	0
Rivalidad entre competidores	3	2	0
Poder de negociación de los clientes	3	1	1
Amenaza de nuevos competidores	4	1	0
Amenazas de productos sustitutos	3	2	0
TOTAL	14	10	1

Análisis.- Las cinco fuerzas de Porter se concluye que establecer factores de análisis permite posicionar y competir dentro de un entorno empresarial y alinearse a las necesidades del mercado objetivo; como analizar la opción de salir de las amenazas de los productos sustitutos puede mejorar su competitividad al garantizar que los forros serán de calidad y con variedad de diseños y colores.

Análisis del macroambiente.

Tabla N° 33 MATRIZ DE EVALUACIÓN FACTORES INTERNOS (MEFI)

FACTORES INTERNOS					
N°	FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN (Máx 3 - Mín 1)	VALORES PONDERADO	%
1	Innovación al usar calzado	0,21	3	0,63	27,39%
2	Reclutamiento de nuevo personal	0,08	2	0,16	6,96%
3	Local propio	0,30	3	0,90	34,62%
4	Ubicación estratégica	0,07	2	0,14	6,09%
5	Producción de calidad	0,12	2	0,24	10,43%
	DEBILIDADES	PESO	CALIFICACIÓN (Máx 2 - Mín 1)	VALOR PONDERADO	%
6	Forros de zapato solo para mujeres	0,05	2	0,10	4,35%
7	Falta de publicidad	0,04	2	0,08	3,48%
8	Préstamo bancario	0,03	1	0,03	1,30%
9	Personal no motivado	0,11	2	0,22	9,57%
10	Forros solo para calzado de taco	0,05	2	0,10	4,35%
TOTAL		0,96		2,60	100%

Análisis: La ponderación se encuentra sobre el promedio ponderado que es de 2,5 que quiere decir que la empresa está respondiendo de manera eficiente a las fortalezas existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las debilidades. Por lo tanto, el 2,60 quiere decir que las estrategias utilizadas hasta el momento han sido adecuadas, por lo cual cubren las necesidades de la organización teniendo un buen desempeño, pero aún se debe desarrollar mejoras dentro de la organización para reducir las debilidades. También al tener un mejor aprovechamiento de las fortalezas y de los recursos se logrará obtener mejores resultados en la empresa.

Tabla N° 34 MATRIZ EVALUACIÓN FACTORES EXTERNOS (MEFE)

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (EFE)					
FACTORES EXTERNOS					
N°	OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN (Máx 4 - Mín 1)	PESOS PONDERADOS	%
1	Mercado exigente de moda	0,14	4	0,56	17,55%
2	Apoyo al emprendimiento	0,07	3	0,21	6,58%
3	Proveedores de materia prima en el mercado	0,11	4	0,44	13,79%
4	Acceso a nuevas tecnologías y maquinarias	0,11	3	0,33	10,34%
5	Ventas por internet	0,05	2	0,10	3,13%
	AMENAZAS	PESO	CALIFICACIÓN (Máx 4 - Mín 1)	PESOS PONDERADOS	%
6	Copia de la idea del emprendimiento	0,09	3	0,27	8,46%
7	Importación de forros de calzado	0,05	2	0,10	3,13%
8	Creación de nuevos impuestos	0,13	4	0,52	16,30%
9	Situación política del país	0,18	3	0,54	16,93%
10	Ingreso de nuevos competidores nacionales	0,06	2	0,12	3,76%
TOTAL		0,99		3,19	100%

Análisis: La ponderación se encuentra sobre el promedio ponderado que es de 2,5 que quiere decir que la empresa está respondiendo de manera eficiente a las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas. Por lo tanto, el 3,19 quiere decir que las amenazas se están haciendo un lado para concentrarse en las oportunidades que se presentan y explotarlas al máximo para que la empresa se encuentre en un buen lugar dentro del mercado objetivo.

Tabla N° 35 Matriz de Posición Competitiva (MPC)

N°	FACTORES CRITICOS DE ÉXITO	PESO	COLORFULL SHOES			MAGGY SHOES			CALZADO "GABBY"		
			CALIFICACIÓN (Máx 4 - Mín 1)	PESO PONDERADO	%	CALIF.	PESO PONDERADO	%	CALIF	PESO PONDERADO	%
1	Calidad del kit de forros para calzado de tacón	0,48	4	1,92	59,08%	2	0,96	42,29%	2	0,96	40,85%
2	Presentación del kit de forros para calzado de tacón	0,10	4	0,40	12,31%	2	0,20	8,81%	2	0,20	8,51%
3	Diferentes colores de forros para calzado	0,08	3	0,24	7,38%	3	0,24	10,57%	4	0,32	13,62%
4	Precio del kit de forros para calzado de diferentes colores	0,17	3	0,51	15,69%	3	0,51	22,47%	3	0,51	21,70%
5	Ubicación geográfica de la empresa	0,09	2	0,18	5,54%	4	0,36	15,86%	4	0,36	15,32%
TOTAL FACTORES DE ÉXITO		0,92		3,25	100%			2,27	100%		2,35

Análisis.- La ponderación se encuentra sobre el promedio ponderado que es de 2,5 que quiere decir que la empresa está respondiendo de manera eficiente a los factores críticos de éxito y la empresa “Colorfull Shoes” está respondiendo efectivamente frente a la competencia porque “Maggy Shoes” y “Calzado Gabby” s encuentran debajo del promedio ponderado.

Proyección de la oferta.

Para el cálculo de la oferta potencial se obtienen los siguientes datos previos que se describen en la siguiente tabla:

Tabla N° 36 Datos previos para la oferta

Datos previos para el cálculo de la oferta potencial								
Año	Número de almacenes de venta de zapatos de mujer en Ambato	Promedio de stock mensual de calzado	Promedio del stock anual de calzado	Oferta mensual de calzado	Oferta anual de calzado	Precio unitario promedio de calzado	Valor mensual (dólares)	Valor anual (dólares)
2017	86	40	480	3.440	41.280	\$15,00	\$51.600	\$619.200

A continuación se presenta la proyección de la oferta para los próximos cinco años, para obtener el nuevo valor de la proyección de la oferta, se emplea el indicador de la inflación al año 2016 que es del 1,12 y para obtener el nuevo precio en cambio se utiliza el Indicador de Precio al Consumidor al año 2016 que es de 1,1 y después de hacer estas proyecciones se calcula la proyección en unidades monetarias que dicho resultado es producto de multiplicar la oferta proyectada con el precio proyectado.

Tabla N° 37 Proyección de la Oferta

Proyección de la oferta			
Años de proyección	Proyección de la oferta	Proyección del precio promedio (dólares)	Proyección total de la oferta (dólares)
2017	41.280	\$15,00	\$619.200,00
2018	41.742	\$15,17	\$633.022,53
2019	42.210	\$15,33	\$647.153,61
2020	42.683	\$15,50	\$661.600,15
2021	43.161	\$15,67	\$676.369,19
2022	43.644	\$15,84	\$691.467,91
INFLACIÓN AL AÑO 2016 que es de 1,12			
I.P.C. AL AÑO 2016 que es de 1,1			

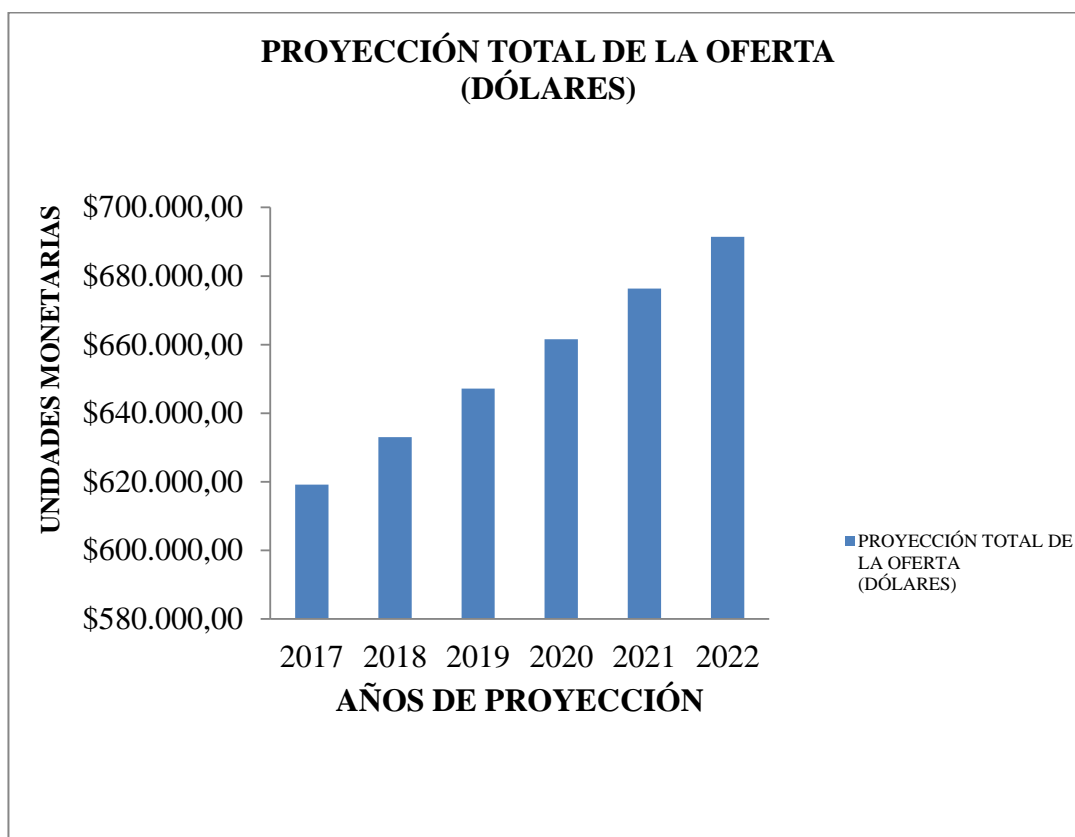


Gráfico N° 17.- Proyección de la oferta

Interpretación: La proyección total de la oferta en unidades monetarias para el primer año de proyección es de \$619.200,00 dólares para el año 2018 alcanza a \$633.022,53 dólares, seguido de siguiente año 2019 es de \$647.153,61 dólares, al año 2020 asciende a \$661.600,15 dólares, para el año 2021 la cantidad es de \$676.369,19 dólares y para el último año es de \$691.467,91 dólares.

Demanda Potencial Insatisfecha

Para obtener la demanda potencial insatisfecha se obtiene al restar la demanda y oferta potencial, a continuación en la tabla se presenta los resultados y el gráfico correspondiente.

Tabla N° 38 Demanda Potencial Insatisfecha

Demanda Potencial Insatisfecha En Unidades Monetarias						
AÑO	DEMANDA	DEMANDA (Dólares)	OFERTA	OFERTA (Dólares)	DPI/AÑO	DPI/AÑO (Dólares)
2017	41.472	\$1.036.800	41.280	\$619.200	192	\$417.600
2018	42.094	\$1.063.928	41.742	\$633.023	352	\$430.905
2019	42.725	\$1.091.766	42.210	\$647.154	516	\$444.612
2020	43.366	\$1.120.332	42.683	\$661.600	684	\$458.731
2021	44.017	\$1.149.645	43.161	\$676.369	856	\$473.276
2022	44.677	\$1.179.726	43.644	\$691.468	1.033	\$488.258
PROMEDIO DE KIT AL MES ES DE = 60					600	\$452.230

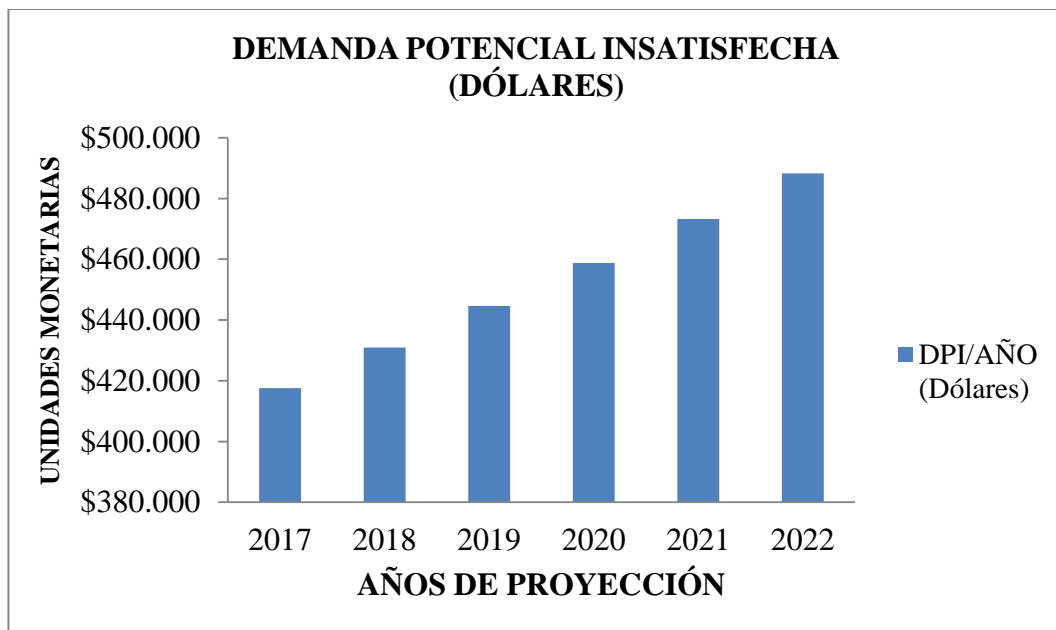


Gráfico N° 18.- Demanda Potencial Insatisfecha

Interpretación: La demanda potencial insatisfecha para el primer año es de \$417.600 dólares para el año 2018 alcanza a \$430.905 dólares, seguido de siguiente año 2019 es de \$444.612 dólares, al año 2020 asciende a \$458.731 dólares, para el año 2021 la cantidad es de \$473.276 dólares y para el último año es de \$488.258 dólares.

Promoción y publicidad que se realizará (Canales de Comunicación)

Para este plan de negocios se ha diseñado un listado de canales de comunicación para promocionar a “Colorfull Shoes” a continuación se presenta la siguiente tabla

Tabla N° 39 Canales de Comunicación.

CANALES DE COMUNICACIÓN					
Objetivo Estratégico:	Establecer los lineamientos de promoción y publicidad para la comercialización de calzado con un kit de forros de colores				
Objetivo Específico:	Describir las estrategias de promoción y publicidad que se empelaran en el presente plan de negocios.				
Estrategias	Actividades	Indicador	Responsable	Recursos	Presupuesto
Aplicar el Marketing Digital para la promoción y publicidad de los forros de calzado	Diseño de la página web para promocionar los kits de forros	20%	Gerente	Tecnológico	\$ 400,00
	Creación de un Blog para los kits	10%	Gerente	Tecnológico	\$20,00
	Desarrollo de una Fan Page para los kits de forros para calzado	50%	Gerente	Tecnológico	\$20,00
	Realización de Banners y micro perforados	20%	Gerente	Humanos	\$120,00
Realizar publicidad y promoción en los diferentes	Colocación de publicidad en las radios de la ciudad con mayor	20%	Gerente	Humanos	\$ 40,00

medios de comunicación que sintonía.

existe en Ambato

Promoción del calzado con el kit de forros en los diarios de circulación de la ciudad de Ambato en fechas especiales.	20%	Gerente	Tecnológico Humanos	\$50,00
Participación en las ferias de emprendimiento del Gobierno Provincial de Tungurahua, GAD Municipalidad de Ambato y otras ferias artesanales.	20%	Gerente Ayudantes	Humanos	\$30,00
Impresión de tarjetas de presentación y flayers con la información del calzado con el kit de forros de colores “Coloful Shoes”	20%	Gerente	Tecnológico	\$80,00
TOTAL				\$ 760,00

Sistema de distribución a utilizar. (Canales de Distribución)

Para el emprendimiento se realizará dos canales de distribución:

Productor – Consumidor Final

El productor de este emprendimiento es “Coloful Shoes” es decir que este primer canal va desde el fabricante hasta el cliente, es decir, la dama que tenga entre las edades de 15 hasta 54 años.



Gráfico N° 19 Canal de Distribución N° 1

.

Productor – intermediario – consumidor final.

El segundo canal de distribución por el cual se comercializará el kit de calzado de taco con los forros de tres colores diferentes, será desde el fabricante, pasará a un distribuidor hasta llegar al cliente.

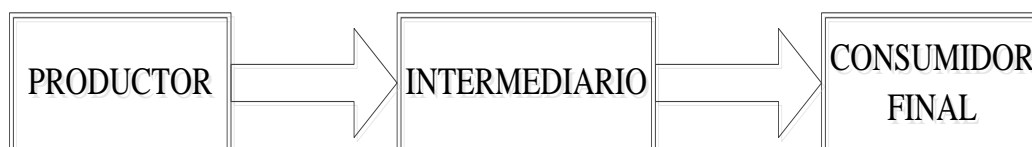


Gráfico N° 20 Canal de Distribución N° 2

.

Seguimiento de clientes

El seguimiento es una estrategia para ganar a más clientas y poder mantenerse dentro del mercado competitivo, además es importante realizar un eficiente el seguimiento de los mismos para conocer cuáles son sus necesidades y requerimientos al momento de obtener el producto o kits de forros de calzado tres colores diferentes. **Revisar en el Anexo N° 5 el formato de seguimiento a clientes**

Especificar mercados alternativos

El mercado alternativo para “Colorfull Shoes” se describe a continuación en la siguiente tabla:

Tabla N° 40 Mercado y productos alternativos de los kits de forros

MERCADO ALTERNATIVO	PRODUCTO ALTERNATIVO
Los posibles mercados alternativos serán romper fronteras y alcanzar los cantones de la provincia de Tungurahua y llegar a mercados como son las provincias de Cotopaxi, Chimborazo, Pichincha y Guayas porque son mercados que gustan de productos y servicios innovadores	Producción de calzado de tacón de varios diseños pero sobretodo de diferentes colores, de acuerdo a la época de tendencia de moda que imponga el mercado.

Capítulo II

Área de producción (operaciones)

Descripción del proceso

Descripción del proceso de transformación del bien o servicio.

Para la elaboración de los kits de forros para calzado de taco de diferentes colores, se requiere de siete pasos de producción que se describen a continuación.

PROCESO TEÓRICO

Dentro de este proceso teórico se realiza la descripción de cada paso para obtener el kit de forros para zapatos de taco de diferentes colores que serán comercializados en la ciudad de Ambato. Es importante señalar que en cada proceso se encuentra el tiempo de cada actividad, es decir, el tiempo de producción diaria de forros para calzado, los mismos que serán de veinte forros diarios.

Seguido de este proceso, se presenta el flujograma del proceso de producción y de comercialización y el mapa de procesos.

1.- Recepción de insumos y materiales (12 minutos)

El proceso de la realización de los forros inicia con la recepción de insumos y materiales al igual se procede a verificar calidad de cada uno de ellos.

2.- Diseño o trazado (60 minutos)

Mediante el modelo del zapato se procede a diseñar y trazar en la tela para obtener el diseño de forro que previamente se dibujó en un cartón prensado, cortamos cada una de las piezas e inmediatamente se selecciona los materiales a emplear.

3.- Corte (60 minutos)

Una vez que el diseño se encuentra en la tela, se procede a realizar el corte del mismo, se emplea la una tijera industrial y se va recortando pieza por pieza verificando cada uno de los diseños.

4.- Confección (90 minutos)

Una vez finalizado el corte de las piezas se procede a armar el forro de tela con la suela para realizar el cocido entre estos dos materiales. Seguido es esto se procede a realizar un previa una prueba para comprobar si se encuentra compactado la planta del zapato con la tela, para este paso se emplea la máquina de coser para un correcto acabado de calidad.

5.- Terminado (90 minutos)

De los forros deben ser retirados el exceso de material como es la pega, el corte de los hilos que sobran alrededor de los mismos.

6.- Empaque (60 minutos)

En este paso se procede a colocar el kits de forros para calzado de diferentes colores se deberá supervisar que los tres pares de forros sean de la misma talla dentro de la caja

7.- Venta (30 minutos)

Finalmente, se procede a poner en exhibición el kit de forros para calzado de tacón de diferentes colores para ser comercializados en el almacén de la empresa, plaza de zapatos, centros comerciales, entre otros lugares de venta

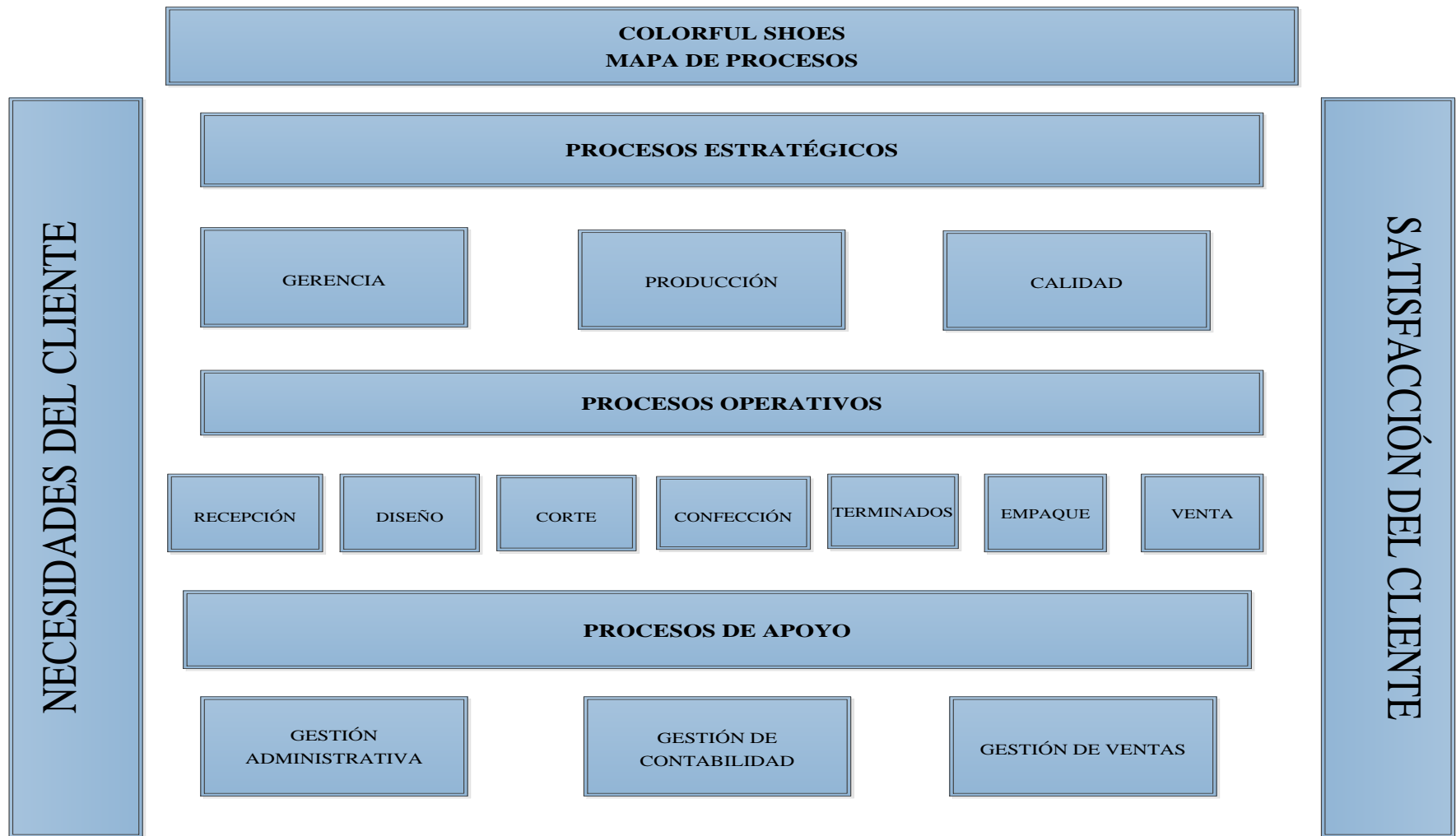


Gráfico N° 21 Mapa de Procesos

Tabla N° 41.- Descripción de las Actividades del Proceso de Producción

ETAPAS	ACTIVIDADES	TIEMPO (Minutos)	FIGURA
Inicio	0. Inicio	0	Inicio
Recepción	1. Recepción de insumos y materiales	5	Actividad
	2. Comprobación de la calidad de materia prima	5	Retraso
	3. Almacenamiento de la materia prima	2	Actividad
Diseño	4. Diseño del forro de acuerdo al modelo de calzado	30	Actividad
	5. Dibujar el diseño en el cartón prensado	20	Retraso
	6. Elección del color de la tela para el forro	10	Decisión
Corte	7. Trazado del diseño en la tela	25	Actividad
	8. Corte de las piezas del forro.	35	Retraso
Confección	9. Empleo de las máquinas de coser para la unión de cada una de	70	Actividad

	las piezas, es decir, la tela con la suela.		
	10.Prueba de colocación del forro en el calzado para reajustes respectivos.	20	Decisión
Terminados	11.Retiro de exceso de pega e hilos sobrantes	90	Retraso
Empaque	12. Kiit de forros en la caja.	60	Actividad
Venta	13.Exhibición de los kits para la comercialización y distribución.	30	Actividad
Fin	14.Fin	0	Fin
Tiempo total		402	

.

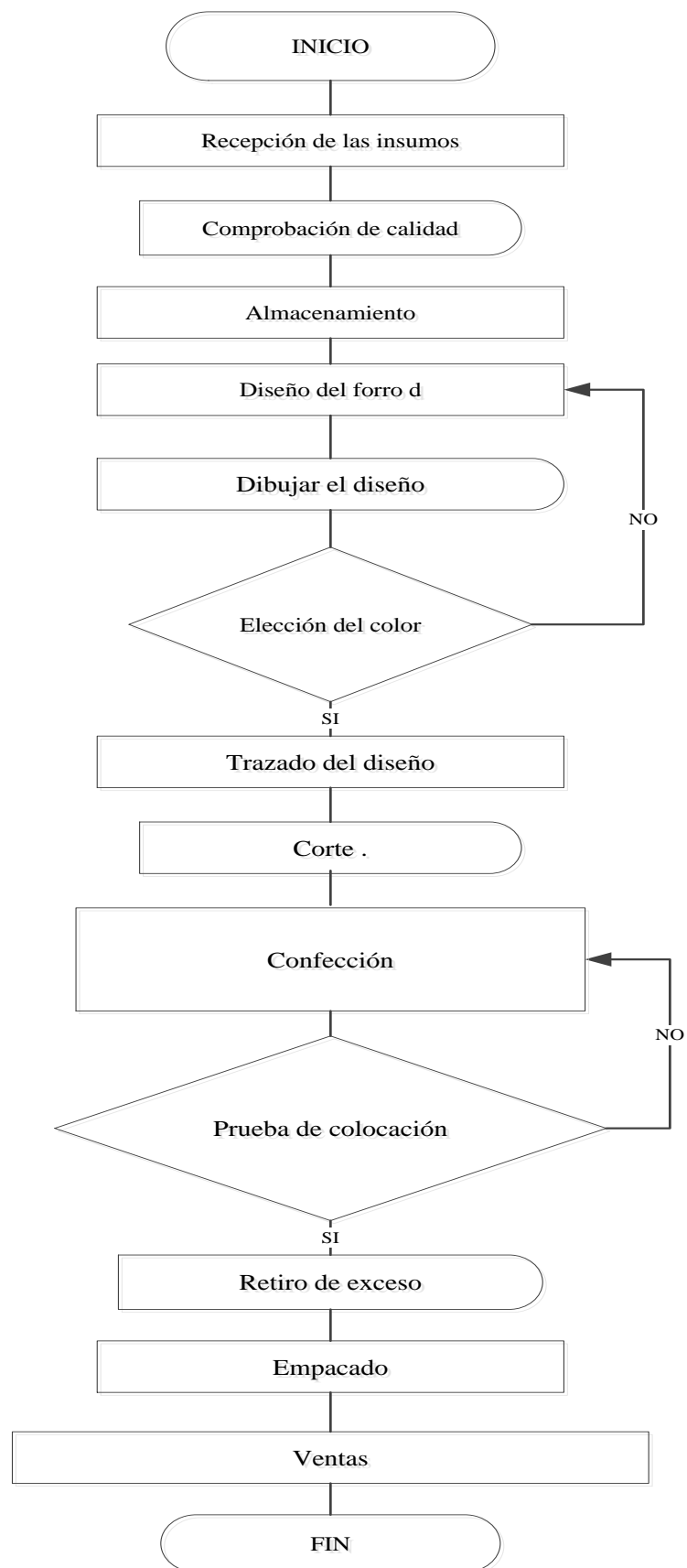


Gráfico N° 22 Flujograma de producción

Tabla N° 42 Descripción de las actividades del proceso de comercialización.

N°	Actividades	Tiempo (minutos)	Figura
0	Inicio	0	
1	Recepción del pedido	3	Actividad
2	Verificación de la cantidad del pedido	3	Demora
3	Preparar los kits	8	Actividad
4	Facturación	4	Documento
5	Entrega del producto al cliente o distribuidor	6	Actividad
7	Supervisión del pedido solicitado por parte del cliente	5	Actividad
8	Dar al cliente el documento comercial	2	Demora
9	Cancelación	3	Actividad
10	Fin	0	Demora
Tiempo total		34 minutos	

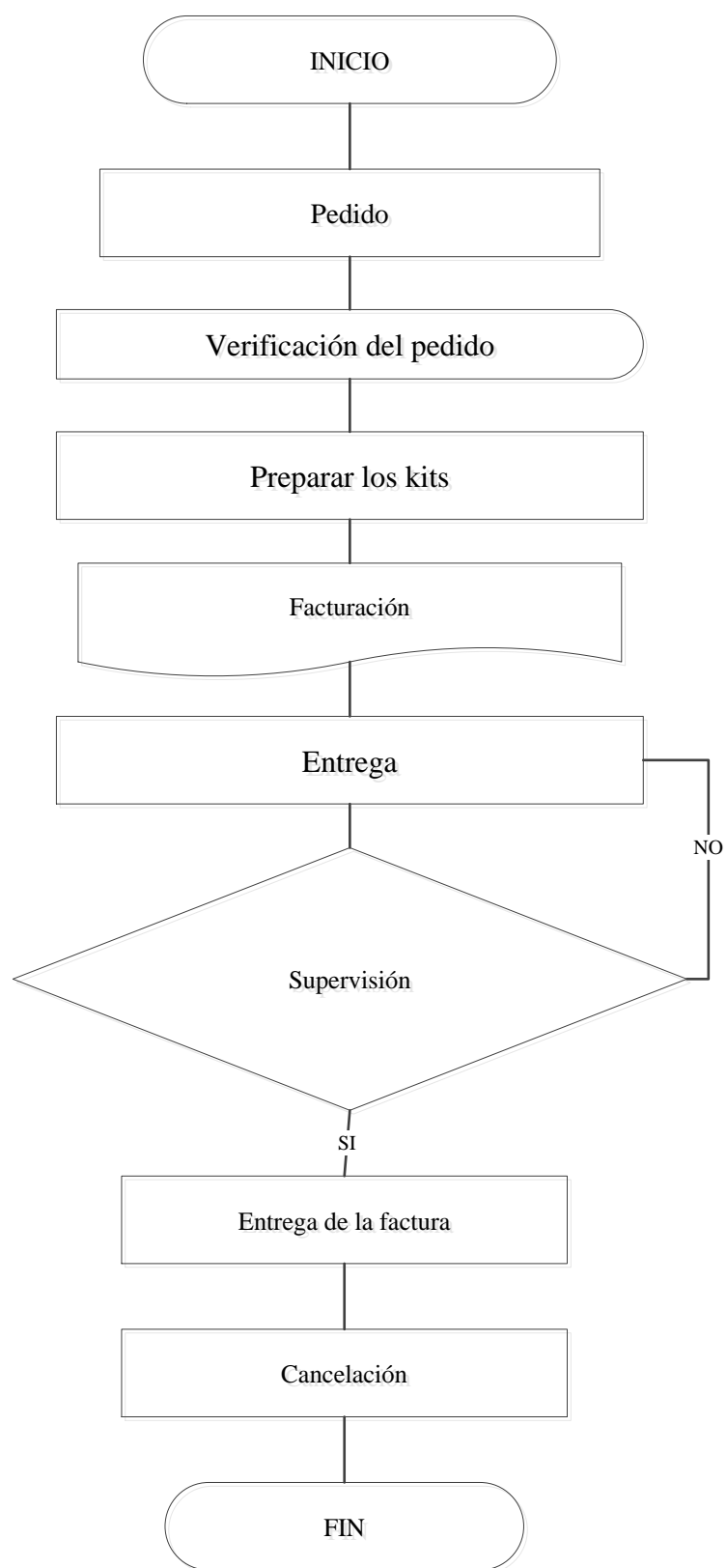


Gráfico N° 23 Flujograma de la comercialización.

Descripción de instalaciones, equipos y personas.

La escala del plano es de 1:50 de las medidas reales y que se explica que en un área de terreno de 100 m^2 tiene un área total e construcción de $77,50 \text{ m}^2$

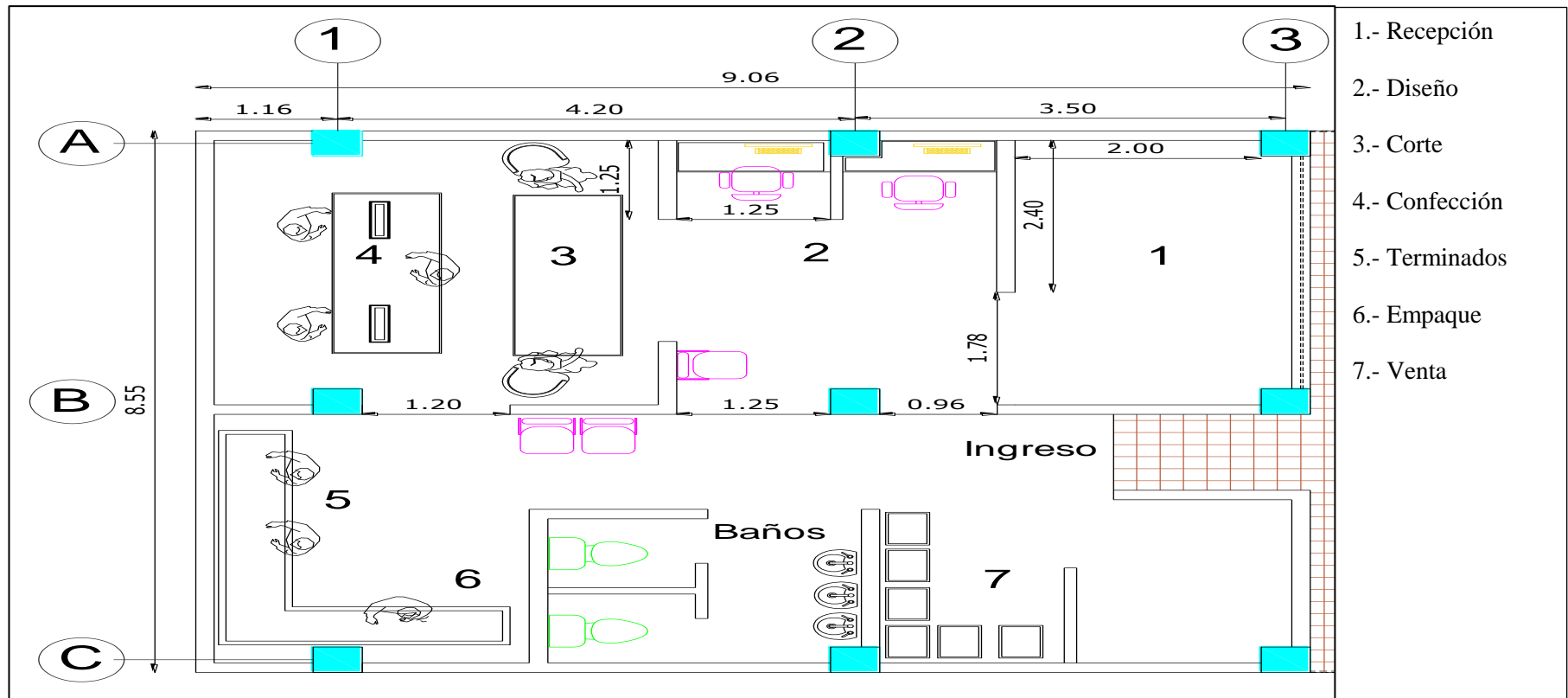


Gráfico N° 24 Diseño del local comercial de Colorfull Shoes

Tabla N° 43 Descripción de los equipos

EQUIPO	ESPECIFICACIONES TECNICAS	COSTO
Tijera para cortar tela	• Marca: Lowe	\$ 15,00
Máquina de coser plana	• Marca: Siruba 6180	\$ 180,00

Tabla N° 44 Descripción de personas

ETAPAS	ACTIVIDADES	TIEMPO (Minutos)	N° DE PERSONAS	HORAS HOMBRE (Minutos)
Recepción	Recepción de insumos y materiales	5	1	4
	Comprobación de la calidad de materia prima	5	1	4
	Almacenamiento de la materia prima	2	1	1
Diseño	Diseño del forro de acuerdo al modelo de calzado	30	1	20
	Dibujar el diseño en el cartón prensado	20	2	15
	Elección del color de la tela para el forro	10	1	8
Corte	Trazado del diseño en la tela	25	2	20
	Corte de las piezas del forro.	35	2	28

Confección	Empleo de las máquinas de coser para la unión de cada una de las piezas, es decir, la tela con la suela.	70	1	60
	Prueba de colocación del forro en el calzado para reajustes respectivos.	20	2	15
Terminados	Retiro de exceso de pega e hilos sobrantes	90	2	75
Empaque	Colocación del calzado con su kit de forros en la caja.	60	2	50
Venta	Exhibición de los kits para la comercialización y distribución.	30	1	25

.

Importante: Para los tiempos y movimientos de producción pre-establecidos en la tabla anterior, se han considerado como ejemplo de la preparación de diecinueve kits como una estimación promedio.

Tecnología a aplicar.

En la presente tabla se describe la maquinaria que se adquirirá en un futuro para transformar el proceso de producción artesanal a una producción lineal con máquinas de alta tecnología.

Tabla N° 45.- Tecnología a aplicar

MAQUINARIA A APLICAR	DESCRIPCIÓN
Cortadora Industrial	Esta cortadora permitirá optimizar el tiempo de producción en este proceso como el ahorro de tela de los forros
Aparadora	El empleo de la aparadora para calzado servirá para facilitar la elaboración de los forros de calzado, es decir, al momento de unir las dos partes que son la tela y la suela.
Prensadora	La máquina prensadora en facilitará la realización de calzado para optimizar el tiempo de producción, este proceso será unir la planta con la tela.

.

Factores que afectan el plan de operaciones

Ritmo de producción.

Tabla N° 46 Ritmo de producción diaria

ETAPAS	ACTIVIDADES	N° PERSONAS	TIEMPO PROMEDIO	TIEMPO NORMAL	RITMO DE TRABAJO
Recepción	Recepción de insumos y materiales	1	5	4	Normal
	Comprobación de la calidad de materia prima	1	5	4	Normal
	Almacenamiento de la materia prima	1	2	1	Normal
Diseño	Diseño del forro de	1	30	20	Intenso

	acuerdo al modelo de calzado				
	Dibujar el diseño en el cartón prensado	2	20	15	Intenso
	Elección del color de la tela para el forro	1	10	8	
Corte	Trazado del diseño en la tela	2	25	20	Intenso
	Corte de las piezas del forro.	2	35	28	Intenso
Confección	Empleo de las máquinas de coser para la unión de cada una de las piezas, es decir, la tela con la suela.	1	70	60	Intenso
	Prueba de colocación del forro en el calzado para reajustes respectivos.	2	20	15	Normal
Terminados	Retiro de exceso de pega e hilos sobrantes	2	90	75	Intenso
Empaque	Colocación del calzado con su kit de forros en la caja.	2	60	50	Normal
Venta	Exhibición de los kits para la comercialización y distribución.	1	30	25	Normal

Ritmo de producción de kits de forros para calzado al día, semana, mes y año

Los valores del ritmo de producción se obtienen del dato promedio de la demanda potencial insatisfecha que es de cincuenta pares de zapatos, luego de realizar un estudio del stock promedio de zapatos de tacón que se oferta en los almacenes de la ciudad de Ambato, por consiguiente se presentan los siguientes resultados.

Tabla N° 47 Ritmo de producción (día, semana, mes y año)

RITMO DE PRODUCCIÓN POR PAR DE FORROS PARA CALZADO DE TACÓN	
Diario	8
Semanal	38
Mensual	150
Anual	1.800

Nivel de inventario promedio.

El nivel de inventario promedio será de los siguientes datos que describe en la siguiente tabla:

Tabla N° 48 Nivel de inventario promedio (día, semana, mes y año).

NIVEL DE INVENTARIO PROMEDIO DE FORROS PARA CALZADO	
Diario	8
Semanal	38
Mensual	150
Anual	1.800

- La producción diaria de forros para calzado de tacón de diferentes colores será de 8 forros
- La producción semanal de forros para calzado de tacón de diferentes colores será de 38 forros a la semana con un trabajo de cinco días a la semana, es decir, de lunes a viernes con una carga horaria de ocho horas diarias.

- La producción mensual de forros para calzado de tacón de diferentes colores será de 150 forros.
- Finalmente, la producción anual es de 1.800 forros forros para calzado de tacón de diferentes colores.

Número de trabajadores.

Tabla N° 49 Número de trabajadores.

N°	DENOMINACIÓN DEL CARGO	FUNCIONES DEL CARGO	CONTRATO
1	Gerente- Administrativo	<ul style="list-style-type: none"> • Organizar la parte administrativa, producción y ventas de kits de forros para calzado de tacón de diferentes colores. • Analizar los problemas de la organización en el aspecto financiero, administrativo, del personal, contable entre otros. 	Indefinido
2	Asistente de Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Colaborar con el proceso de producción de armar el kits de forros para calzado de diferentes colores • Realizar el corte y confección de forros de calzado para damas. • Cumplir con todas las obligaciones labores que le encomiende el gerente. 	Indefinido

Capacidad de producción

Capacidad de producción futura.

Tabla N° 50 Capacidad de producción futura

AÑO	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN FUTURA POR PARES DE FORROS
2017	1.800
2018	1.821
2019	1.842
2020	1.863
2021	1.885
2022	1.907
Tasa de la producción de calzado en el Ecuador al 2016	1,16

Nota: Se utilizó el porcentaje de la de producción de calzado en el Ecuador al año 2016 y con éste se puede realizar las futuras proyecciones.

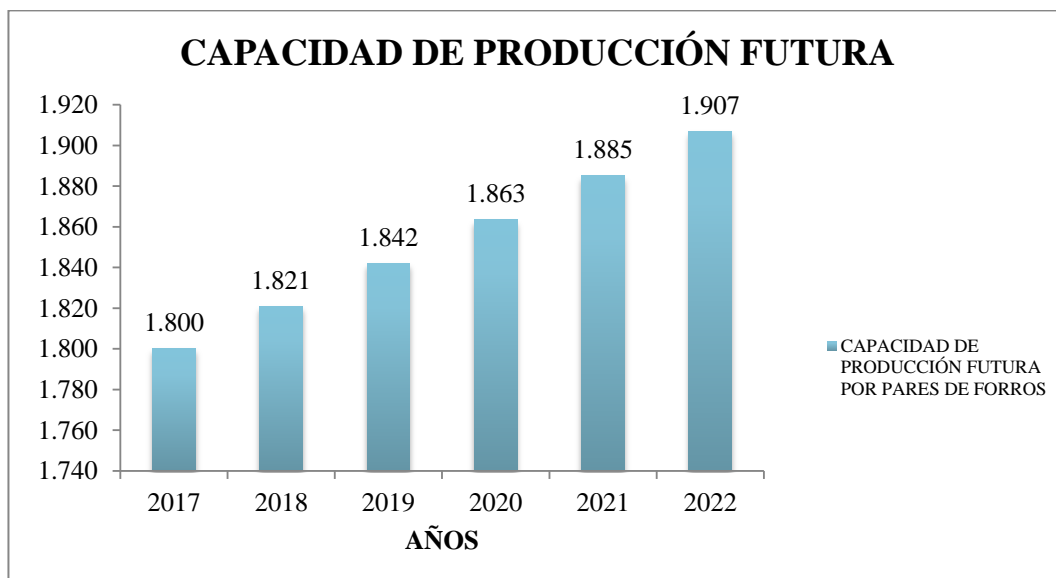


Gráfico N° 25 Capacidad de Producción Futura de forros para calzado

Interpretación: La cantidad a producirse en el futuro de pares de forros para calzado de tacón de diferentes colores para el 2017 es de 1.800 forros para calzado de tacón de diferentes colores, en el año 2018 será de 1.821 forros s a elaborarse y

para el año 2022 se proyecta 1.907 forros para calzado de tacón de diferentes colores que permitirán armar el kit completo.

Definición de recursos necesarios para la producción

Especificación de materias primas y grado de sustitución que puedan presentar.

Tabla N° 51 Materias primas y grado de sustitución

Materias primas a ser reemplazadas	Piel de pescado
Importancia del insumo o material	La reutilización de la piel de pescado, esta es desechada por grandes cantidades en el país al pensar que ya no tiene otro uso. Pero con un proceso de secado y tratado del mismo se logrará obtener una materia prima de calidad para los forros de calzado
El grado de sustitución	El grado de sustitución es alto, porque en la actualidad las personas buscan de innovación en cuanto se refiere a la lucir bien.
Los proveedores	Curtiduría serrano

.

Calidad

Método de control de calidad.

El método de control de calidad en el proceso de producción será un check list para el control de elaboración de forros para calzado de diferentes colores.

Tabla N° 52 Listado de verificación o check list

N°	LISTADO DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DE “COLORFULL SHOES”	VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO	
		SI	NO
1	¿La tela se encuentra en excelentes condiciones, es decir, sin desperfectos?		
2	¿La tela está rasgada?		
3	¿El diseño del forro está de acuerdo al modelo de los zapatos?		
4	¿El trazado del diseño sobre la tela es el correcto?		
5	¿Se realizó un corte sin desperdicio de tela?		
6	¿Al coser los forros se utilizó insumos de calidad?		
7	¿La prueba de colocación del forro del calzado fue exacta?		
8.	¿Al finalizar los forros de calzado, los excesos fueron retirados completamente?		
9.	¿Los kits de forros se encuentran completos?		
10.	¿Las expectativas de los clientes fueron cubiertas?		

Tabla N° 53 Causas identificada para el Diagrama de Pareto

CAUSAS EN LA PRODUCCIÓN DE FORROS DE CALZADO DE TACÓN	Frecuencia de ocurrencia	%	ACUMULADO %
Telas defectuosas	3	8%	8%
Retrasos en el corte de los forros de calzado	8	20%	28%
Plantas de calzado desiguales	3	8%	35%
Deficiente cocido de plantas de calzado con la tela	14	35%	70%
Ineficiente terminado de forros	7	18%	88%
Demora en el empaclado	5	13%	100%
TOTALES	40	100%	

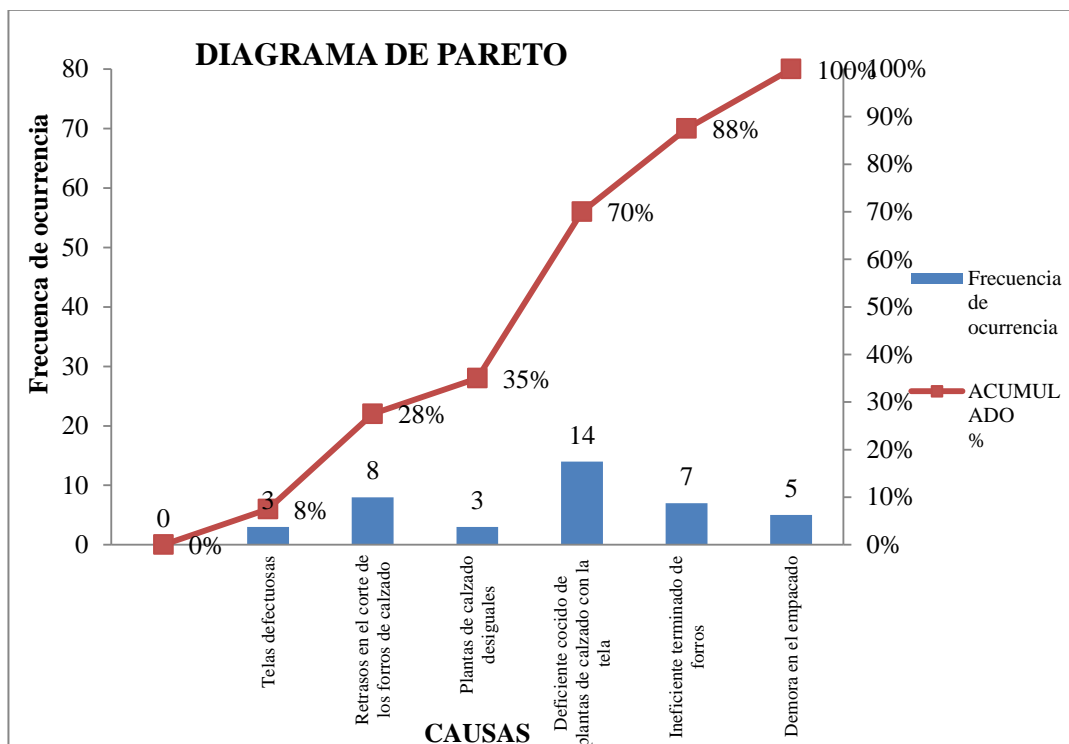


Gráfico N° 26 Diagrama de Pareto

Interpretación: Dentro del análisis de Pareto se encuentra que 35% de las causas en la producción de forros de calzado de tacón, es el resultado del 70% en el deficiente cocido de plantas de calzado con la tela. Esto quiere decir, que el 70% de los problemas se pueden solucionar, si se elimina el 35% de las causas que lo originan.

Para eliminar los defectos en el deficiente cocido de plantas de calzado con la tela se recomienda aplicar lo siguiente:

- Al momento de recepcionar la tela y las plantas de calzado, se deberá verificar que se encuentren sin defectos, en lo que se refiere a las plantas de calzado que se encuentren con sus respectivos pares.
- El personal del área de producción debe realizar un eficiente cocido entre a planta de calzado con la tela y así evitar errores en cuanto se refiere al proceso de confección de forros de calzado de tacón.

Normativas y permisos que afectan su instalación

En las normativas se aplicará la Normativa INEN 080:2013, que se describe a continuación:

Requisitos de etiquetado

La información debe expresarse en idioma español, sin perjuicio de que además se presente la información en otros idiomas.

Previo a la importación o comercialización de productos nacionales, deben estar colocadas las etiquetas permanentes en un sitio visible o de fácil acceso para el consumidor.

La etiqueta permanente debe contener la siguiente información mínima:

Materiales utilizados en la fabricación de las cuatro partes que componen el calzado: parte superior (capellada), forro, plantilla y suela.

Razón social e identificación fiscal (RUC) del fabricante nacional o importador.

País de origen.

Definiciones:

Para los efectos de esta norma se adoptan las siguientes definiciones:

Empaque: Empaque. Recipiente o envoltura que está en contacto directo con el producto, destinado a contenerlo desde su fabricación hasta su entrega al consumidor, con la finalidad de protegerlo del deterioro y facilitar su manipulación.

Etiqueta permanente: Etiqueta que es cosida, adherida o fijada a un producto por un proceso de termofijación o cualquier otro método que garantice la permanencia de la información en el producto, por lo menos hasta la comercialización del producto al consumidor final. Es la que contiene la información mínima requerida en este reglamento.

Etiqueta no permanente: Etiqueta colocada a un producto en forma de etiqueta colgante u otro medio análogo que pueda retirarse del producto o que figure en su empaque. Estas etiquetas pueden contener información de marca, de control, o cualquier otra información que el fabricante o importador considere necesaria.

Etiquetado: Proceso de colocación o fijación de la etiqueta en el producto.

Forro: Revestimiento de cuero, material textil o sintético confeccionado o diseñado para llevarse en la parte interior del calzado de manera total o parcial. (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013, págs. 4-7).

Seguridad e higiene ocupacional.

Normativas de Seguridad

- Todos los operarios de empleados de la empresa deberán cumplir con las normativas de seguridad personal, uno de estas será del buen manejo y empleo de las tijeras industriales como de las máquinas para la confección.
- El gerente deberá adquirir implementos o insumos en caso de emergencia, como por ejemplo un botiquín.

- La infraestructura deberá contar con salidas de emergencia en caso de un suceso eventual. Además, la gerente deberá capacitar a su personal sobre el uso de los extintores.
- La organización deberá contar con la respectiva rotulación de salida, servicios higiénicos, entre otros.

Normativas de Higiene Ocupacional

- La higiene y aseo personal deberá ser un requisito dentro de la empresa, se deberá cumplir con la respectiva limpieza de las áreas internas y externas de la de la organización.

Permisos para el funcionamiento de la empresa.

a. Requisitos para la obtención del RUC:

- Copia de la cédula, papeleta de votación del representante legal de la empresa.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa.
- Copia de los estatutos de la constitución de la empresa.
- Llenar el documento 01 del Registro Único de Contribuyentes (RUC). (Servicio de Rentas Internas, 2017, pág. 1).

b. Requisitos para la obtención de la patente municipal:

- “R.U.C. completo
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Formulario de declaración inicial de la actividad económica” (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, 2017, pág. 1).

c. Certificación única de habilitación (GADMA)

- “Solicitud dirigida al Sr. Alcalde (debe constar dirección, número de teléfono celular, nombre del negocio, actividad del negocio, croquis específico con referencias.)
- Formulario de solicitud en banco
- Copia del RUC” (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, 2017).

d. Certificado de uso de suelo

- “Solicitud dirigida al Sr. Alcalde (debe constar dirección, número de teléfono celular, nombre del negocio, actividad del negocio, croquis al reverso.)
- Copia del RUC” (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, 2017).

e. Requisitos para la obtención del certificado del cuerpo de bomberos:

- Copia del R.U.C.de la organización
- Inspección a la empresa (que se realiza al día siguiente de la entrega del R.U.C.)
- Cumplir todas las normas de salud correspondiente.
- Copia del último pago del impuesto predial.
- Copia de la planilla de servicios básicos con la dirección del establecimiento.
- Copia del Uso de Suelo otorgada por el GADMA
- Croquis de la ubicación del establecimiento.
- El costo va desde los \$ 6, 10 y 18 dólares o más dependiendo del tamaño y riesgo de incendio de la empresa. (Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos Ambato, 2017).

f. Requisitos para obtener la calificación patronal en el Instituto Ecuatoriano De Seguridad Social (IESS):

- “Copia del R.U.C.
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal.
- Copia de la cédula de identidad de los trabajadores.
- Llenar el formulario de la cédula de Inscripción Patronal” (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2017, pág. 1).

g. Requisitos para la obtención del permiso funcionamiento del Ministerio de Salud Pública

- Solicitud para permiso sanitario dirigido al señor Jefe Provincial de Salud de Tungurahua en el lugar que pertenezca la jurisdicción de la empresa, en el cantón Ambato.
- Aprobada por la solicitud, el Inspector de Salud realiza la inspección respectiva a la empresa a fin de otorgar el permiso.
- Permiso de funcionamiento para locales establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario (Acuerdos Ministeriales 4712 y 4907)

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia RUC del establecimiento
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros del Ministerio de Salud
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos (Agencia Nacional de Regulación, control y Vigilancia Sanitaria, 2017).

Capítulo III

Área de organización y gestión

Análisis estratégico y definición de objetivos

Visión de la Empresa.

Visión “Colorfull Shoes”

Para el 2020 ser líder en la elaboración de forros de calzado para dama y estar posicionados con nuestra marca en la mente de los clientes, ofreciendo calidad, variedad de colores y diseños para poder abrir nuevos mercados y obtener cada vez una mayor participación dentro de estos.

Misión de la Empresa.

Misión “Colorfull Shoes”

“Colorfull Shoes” es una marca dedicada a la producción de forros para calzado de dama que cambia la apariencia y el color, teniendo como propósito ser un producto de calidad, innovador, único y necesario con el fin de satisfacer los gustos y preferencias de las mujeres.

Análisis FODA.

Tabla N° 54 Análisis FODA de “Colorfull Shoes”

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
F1	Nuevo concepto de producto	D1	Falta de experiencia en el mercado
F2	Infraestructura propia	D2	Modelo único de forros
F3	Buen ambiente laboral	D3	Marca nueva en el mercado
F4	Sector comercial	D4	Proceso de producción manual
F5	Producto de calidad	D5	Segmento de mercado mujeres
OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
O1	Mercado insatisfecho	A1	Nueva marca en el mercado
O2	Competencia débil	A2	Agresiva publicidad de la competencia
O3	Extensa lista de proveedores	A3	Incremento de precios a las materias primas
O4	Apoyo al emprendimiento	A4	Inestabilidad política en el país
O5	Tendencias favorables en el mercado	A5	Baja demanda del mercado

Tabla N° 55 Matriz de Vulnerabilidad “Colorfull Shoes”

AMENAZAS DEBILIDADES		A1	A2	A3	A4	A5	TOTAL	PRIO
		Nueva marca en el mercado	Agresiva publicidad de la competencia	Incremento de precios a las materias primas	Inestabilidad política en el país	Baja demanda del mercado		
D1	Falta de experiencia en el mercado	2	2	4	3	3	14	
D2	Modelo único de forros	5	4	3	2	2	17	3ra.
D3	Marca nueva en el mercado	4	3	2	2	2	13	
D4	Proceso de producción manual	5	4	5	5	2	21	1ra.
D5	Segmento de mercado mujeres	5	3	3	4	4	19	2da.
TOTAL		21	16	17	16	13	84	
PRIORIDAD		1ra.	3ra.	2da.				

Tabla N° 56 Factores Claves de la Matriz de Vulnerabilidad.

TOTAL	AMENAZAS	DEBILIDADES
	= 84/5	= 84/5
	= 17	= 17
	CONCLUSIÓN	CONCLUSIÓN
84	Las amenazas que sobrepasen los diecisiete puntos son consideradas como importantes dentro de este análisis.	Las debilidades que sobrepasen los diecisiete puntos son consideradas como importantes dentro de este análisis.

Interpretación: Las amenazas y debilidades que se deben contrarrestar para que la organización no ingrese dentro de un entorno vulnerable y las cuales se les debería atacar a través del diseño de estrategias. Las amenazas y debilidades que sobrepasen el promedio de ponderación, es decir, que sobrepasen los diecisiete puntos se deberá poner mucho énfasis en atacarla como por ejemplo la debilidad que la empresa tiene un proceso de producción manual, es decir, sin mayor intervención de maquinaria industrial que optimice los tiempos de producción de forros para calzado y como amenaza principal es que la marca “Colorfull Shoes” es nueva dentro del mercado objetivo.

Tabla N° 57 Matriz de Aprovechabilidad de “Colorfull Shoes”

<div> <div>OPORTUNIDADES</div> <div>FORTALEZAS</div> </div>		O1	O2	O3	O4	O5	TOTAL	PRIOR
		Mercado insatisfecho	Competencia débil	Extensa lista de proveedores	Apoyo al emprendimiento	Tendencias favorables en el mercado		
F1	Nuevo concepto de producto	5	5	5	5	5	25	1ra.
F2	Infraestructura propia	2	4	4	4	4	18	
F3	Buen ambiente laboral	5	4	4	3	4	20	2da.
F4	Sector comercial	5	3	4	3	3	18	
F5	Producto de calidad	5	3	4	3	4	19	3ra.
TOTAL		22	19	21	18	20	100	
PRIORIDAD		1ra.		2da.		3ra.		

Tabla N° 58 Factores Claves de la Matriz de Aprovechabilidad

TOTAL	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS
	$= 100/5$ $= 20$	$= 100/5$ $= 20$
	CONCLUSIÓN	CONCLUSIÓN
99	Las oportunidades que sobrepasen los veinte puntos son consideradas como importantes dentro de este análisis.	Las fortalezas que sobrepasen los veinte puntos son consideradas como importantes dentro de este análisis.

Interpretación: Las oportunidades y fortalezas que sobrepasan el valor promedio que es veinte puntos están aprovechando eficientemente los lineamientos estratégicos y son de prioridad para la organización en la toma de decisiones, entre ellas es que es un nuevo producto dentro de un mercado insatisfecho.

Tabla N° 59 Matriz de Prioridades Estratégica (FODA)

ASPECTOS POSITIVOS					ASPECTOS NEGATIVOS				
FORTALEZAS					DEBILIDADES				
FACTORES INTERNOS	F1	Nuevo concepto de producto			D4	Proceso de producción manual			
	F3	Buen ambiente laboral			D5	Segmento de mercado mujeres			
	F5	Producto de calidad			D2	Modelo único de forros			
OPORTUNIDADES					AMENAZAS				
FACTORES EXTERNOS	O1	Mercado insatisfecho			A1	Nueva marca en el mercado			
	O3	Extensa lista de proveedores			A3	Incremento de precios a las materias primas			
	O5	Tendencias favorables en el mercado			A2	Agresiva publicidad de la competencia			

Interpretación: En la matriz de prioridades se describen un resumen sobre los aspectos positivos y negativos después de realizar la evaluación correspondiente de las matrices de vulnerabilidad aprovechabilidad.

Tabla N° 60 Matriz de Estrategias

FACTORES	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<div> <div>EXTERNOS</div> <div> F1: Nuevo concepto de producto F3: Buen ambiente laboral F5: Producto de calidad </div> </div> <div> <div>INTERNOS</div> </div>		D4: Proceso de producción manual D5: Segmento de mercado mujeres D2: Modelo único de forros
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS (F-O)	ESTRATEGIAS (D-O)
O1:Mercado insatisfecho O3:Extensa lista de proveedores O5:Tendencias favorables en el mercado	(F1,O1) Realización de publicidad a través de las redes sociales, por medio de la fan page. (F1,O1) Promoción de un nuevo emprendimiento en las ciudades de Quito y Guayaquil porque son mercados que demandan productos innovadores. (F5,O5) Aplicación correcta de la imagen corporativa haciendo uso de uniformes con el respectivo logo de Colorfull Shoes. (F5,O1) Intervención en las ferias de emprendimiento que realiza las instituciones públicas y privadas	(D5,O1) Elaboración de na gama de forros de colores mediante la investigación de mercado (D5, O5) Implementación de un nuevo segmento de mercado para la elaboración de forros para el calzado de niñas. (D4,O3) Aplicación de la estrategia de proveedores. (D2,O5) Participación de ferias nacionales como internaciones como es FISSE para ser parte de la mesa socio productivo del país y poder realizar convenios con grandes proveedores e materiales.

AMENAZAS	ESTRATEGIAS (F-A)	ESTRATEGIAS (D-A)
<p>A1:Nueva marca en el mercado</p> <p>A3:Incremento de precios a las materias primas</p> <p>A2:Agresiva publicidad de la competencia</p>	<p>(F1,A2) Aplicación de una campaña de promoción y publicidad</p> <p>(F5,A3) Buscar nuevos proveedores de materia prima.</p> <p>(F5,A1) Elaboración de nuevos diseños con variedad de colores de forros de calzado de tacón e inclusive de zapato bajo.</p>	<p>(D2,A1) Promoción de los forros de calzado que incentive a las mujeres de Ambato a comprarlos.</p> <p>(D5,A1) Venta de forros para calzado en otras provincias del Ecuador</p> <p>(D4,A3) Análisis de costos en función de proveedores con enfoque a una estrategia de precios</p> <p>(D2, A2) Realización de un catálogo de colores de forros para calzado de tacón.</p>

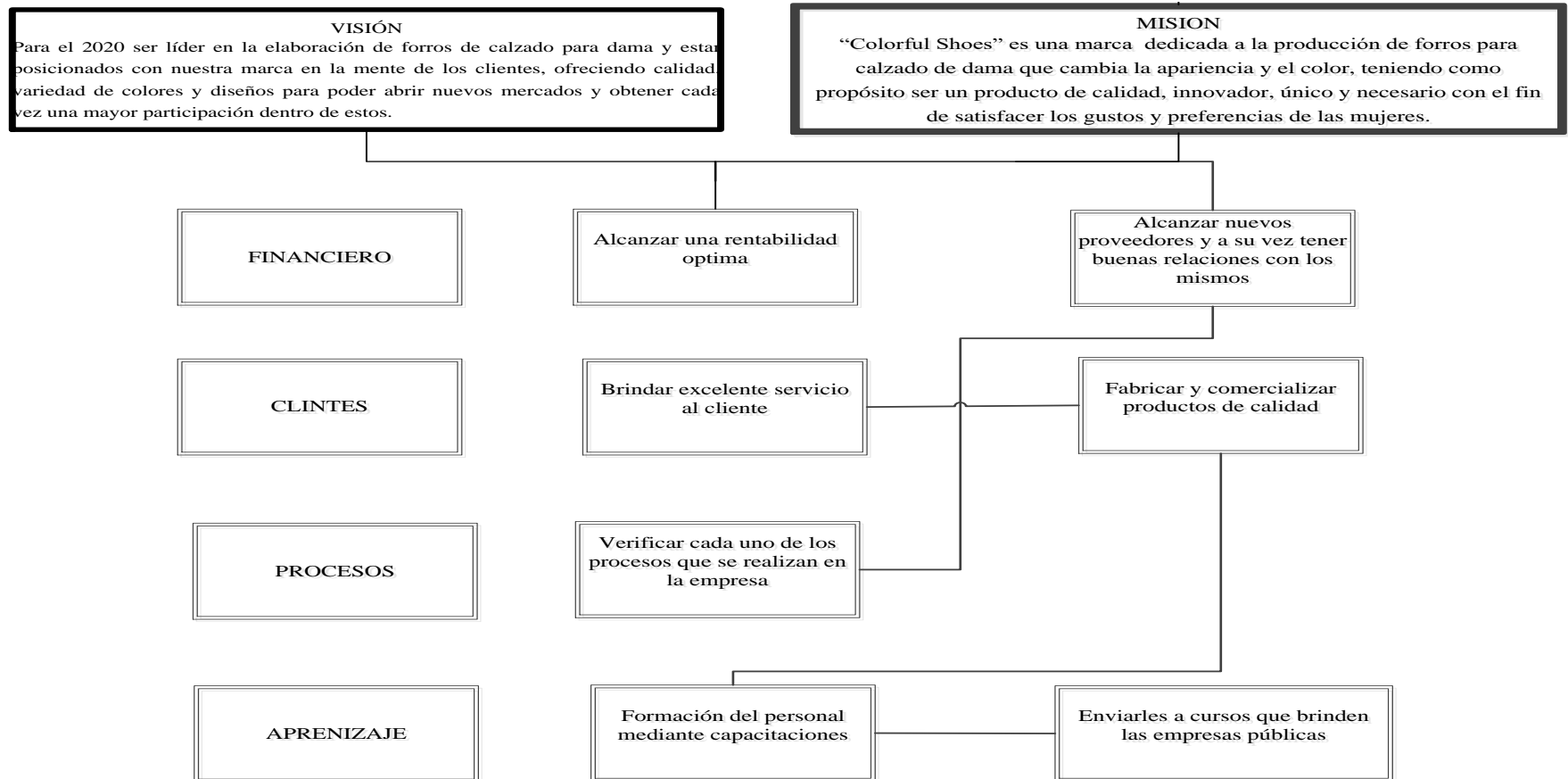


Gráfico N° 27 Mapa estratégico

Organización funcional de la empresa

Realizar organigrama de su empresa para definir la organización interna.

El organigrama estructural y funcional para el presente proyecto de investigación está dividido en: gerencia y departamento de producción. En lo que se refiere al control de contabilidad está a cargo de una contadora pero que prestará sus servicios como prestados, es decir, es una contadora externa y en el área de marketing como una unidad de apoyo externo para promocionar los forros para calzado de tacón.

Organigrama Estructural de “Colorfull Shoes”

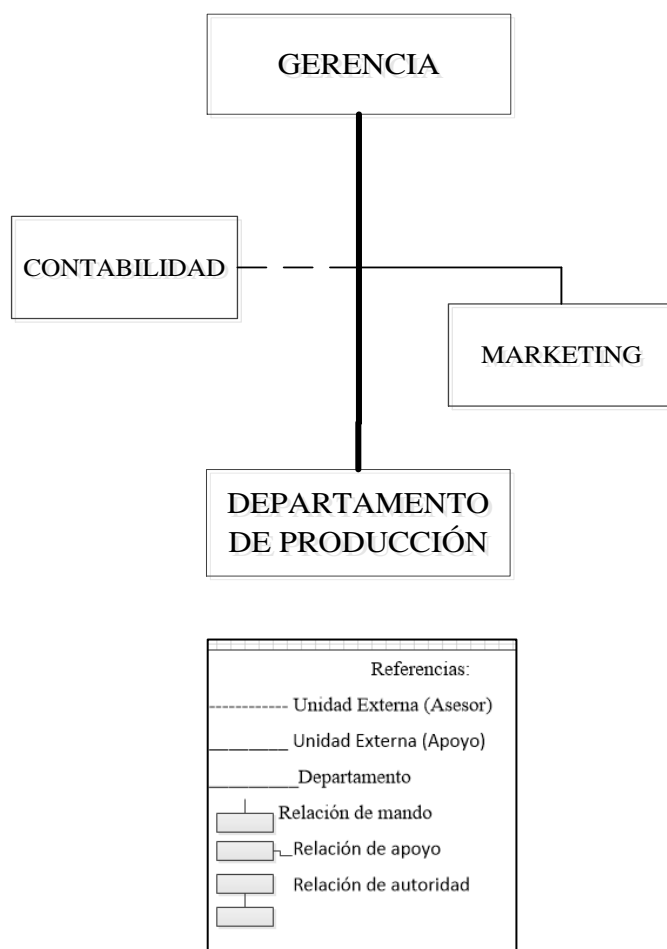


Gráfico N° 28 Organigrama Estructural.

Organigrama Funcional de “Colorfull Shoes”

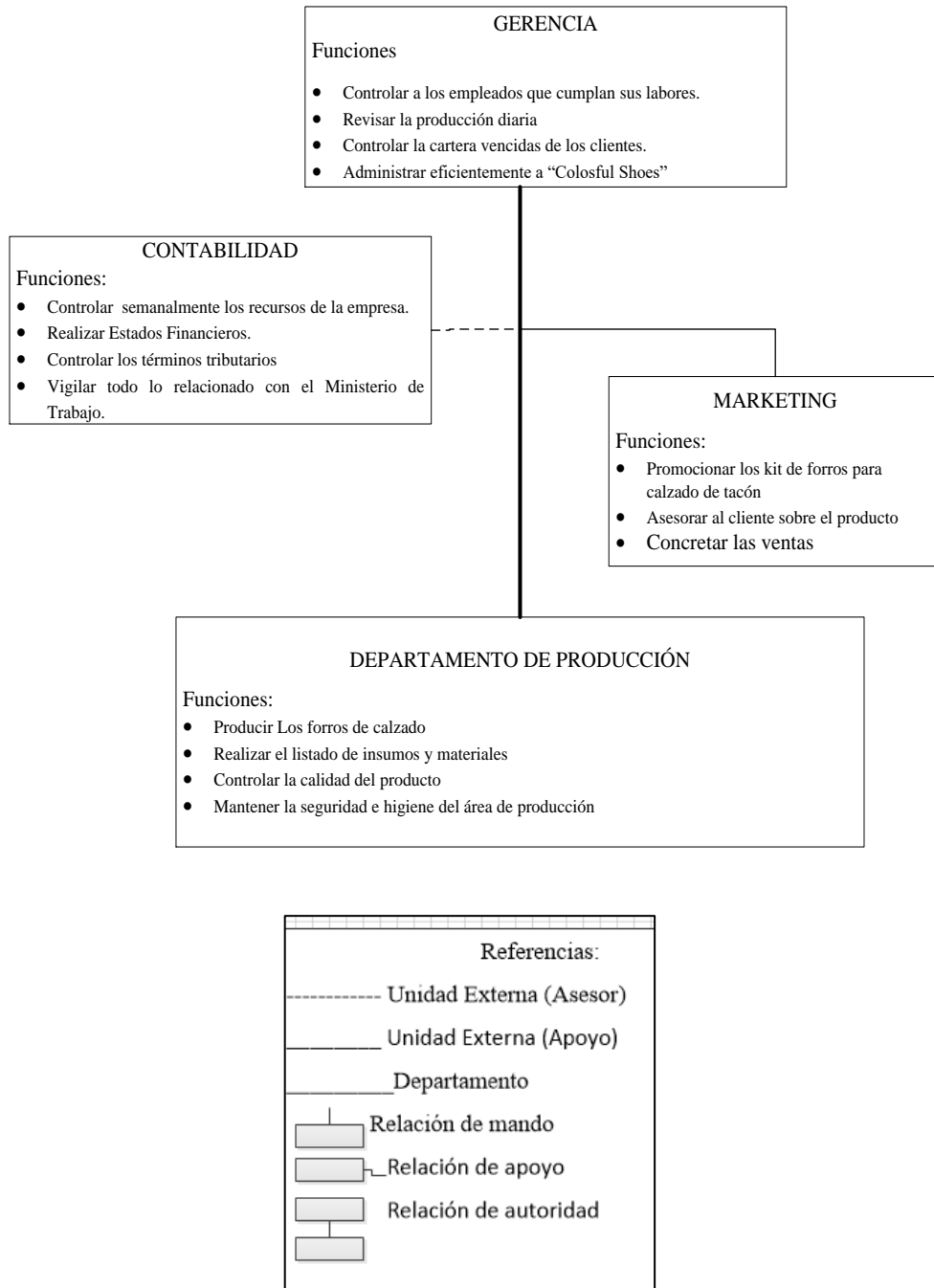


Gráfico N° 29 Organigrama Funcional.

Describe brevemente los cargos del organigrama.

Tabla N° 61 Descripción del puesto del Gerente

I INFORMACIÓN BÁSICA DE LA FÁBRICA COLOFUL SHOES	
PUESTO	Gerente
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	- - - -
SUPERVISA A	Personal de producción
II NATURALEZA DEL PUESTO	
Por encargo de los accionistas de la fábrica y por tener experiencia laboral en relación a la actividad que ejerce la fábrica de kit de forros y de calzado de mujer.	
III FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Generar mayor volumen de ingresos, manteniendo la calidad y el servicio.. • Dirigir, Supervisar y Controlar la operación de la empresa. • Diseñar planes de contingencia para enfrentar cambios futuros del mercado y reorganizar financieramente los recursos. • Definir políticas comerciales, líneas de productos a comercializar y decidir la incorporación y desarrollo de nuevos productos.. • Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.. • Controlar toda el área financiera y contables de la empresa. 	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
Título profesional	Ingeniero en Administración de Empresas
Experiencia	5 años
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidad • Trabajo • Innovación • Conocimiento • Manejo de empresas
Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Seis años en la formación universitaria • Experiencia laboral • Manejo del personal de trabajo

Tabla N° 62 Descripción del puesto del Operador de Producción

I INFORMACIÓN BÁSICA DE LA FÁBRICA COLOFUL SHOES	
PUESTO	Operarios
JEFE INMEDIATO SUPERIOR	Gerente
SUPERVISA A	-----
II NATURALEZA DEL PUESTO	
Cumplen la función de realizar las actividades en comendadas por el administrador de la fábrica, en lo que refiere a la elaboración de forros para calzado, siendo responsable de la producción de artículo que genera la empresa.	
III FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar productos con eficiencia y eficacia, según las especificaciones técnicas de los mismos. • Desempeñar a cabalidad el encargo indicado por el gerente de la empresa, siendo responsable por cada proceso de transformación de la materia prima, hasta culminar con el kit de forros de calzado de tacón. • Controlar todo proceso de producción de forros para calzado • Velar por el mantenimiento y cuidado de los equipos y herramientas colocadas a su disposición para el eficaz desempeño de su función. • Entender completamente el producto que está haciendo y con las especificaciones que el fabricante le ha dado para su producto • Llevar el control de las órdenes de producción 	
IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO	
Título Profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Bachillerato • Conocimientos básicos en elaboración de forros de calzado
Experiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Mínima un año • Conocimiento • Trabajo • Responsabilidad
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento • Administración de recursos • Cuidado de los equipos y maquinaria
Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia laboral • Manejo de los equipos y máquinas de la fábrica.

Nota: La contadora en el organigrama estructural y funcional es considerada como prestadora de servicios profesionales auxiliares como el promotor de ventas que está dentro del área de marketing; por lo tanto, no es considerada como una ficha técnica que describa sus funciones dentro de la organización.

Control de gestión

Haga un listado de los indicadores de gestión necesarios.

Tabla N° 63 Indicadores de Gestión

ÁREAS	INDICADORES	FÓRMULAS	INTERPRETACIÓN
GERENCIA	Tiempo de respuesta	Tiempo de real de entrega/ tiempo programado	Permite conocer si los tiempos de respuesta en los pedidos solicitados están cumpliéndose.
	Número de quejas	(N° Quejas generadas / N° resultados entregados a clientes).	Da a conocer el número de quejas que la empresa ha recibido durante un periodo determinado.
	Participación del mercado	Total de clientes cubiertos/ Total de la población Económicamente Activa de mujeres de Ambato	Este indicador establece sí la empresa ha tenido participación dentro del mercado calzado para mujer en la ciudad de Ambato.
	Calificación a proveedores	N° de proveedores eficientes / Total de proveedores	Califica al proveedor en cuanto a su eficiencia en el servicio prestado
	Rotación de inventarios	Aprovisionamiento / Existencias	Mide el número de veces en que ha provisionado de mercaderías.

PRODUCCIÓN	Calidad en la producción	Productos con defectos / Total de productos elaborados.	Mide el cumplimiento de los estándares de calidad en la elaboración forros de calzado de tacón.
	Mano de Obra	Volumen de producción / horas de hombres trabajada	Permite conocer la eficiencia de la mano de obra en el área de producción de forros de calzado de tacón.
	Compras Netas	Compras brutas – devoluciones y descuentos.	Se conoce el nivel de las compras netas realizadas en un determinado tiempo.
FINANCIERA Y VENTAS	Ventas Netas	(Ventas Brutas – devoluciones y descuentos)	Permite obtener el nivel de las ventas netas realizadas en un determinado tiempo.
	Margen Bruto	(Ventas Netas – Costo de Ventas) / Ventas	Es la utilidad líquida del ejercicio luego de restar las ventas netas menos el costo de ventas.
	Rentabilidad neta de ventas	(Utilidad Neta / Ventas) x 100	Determina a través de un porcentaje el margen de rentabilidad que se ha obtenido a través de la utilidad en ventas frente a ventas.

Necesidades de personal.

El emprendimiento denominado “Colorfull Shoes” empezará con cuatro trabajadores, pero después de transcurrir alrededor de cinco años se recomendará

contratar adicionalmente tres personas más para cumplir con las expectativas proyectadas.

Tabla N° 64 Personal del futuro.

N° PERSONAS	ACTIVIDAD	TIEMPO	HORAS DE TRABAJO DIARIA
1	Gerente	Completo	8
1	Secretaria	Completo	8
4	Personal para el área de producción	Completo	8
1	Contador/a	Completo	8

.

Capítulo IV

Área jurídica legal

Determinación de la forma jurídica

“Colorfull Shoes” se constituirá jurídicamente en una empresa “Unipersonal de Responsabilidad Limitada” la misma que se delinea los argumentos legales en la cual deberá basarse para establecerse dentro del marco legal y el detalle de la ley se adjunta como el **Anexo N° 7** de este proyecto.

Detalle todo tipo de licencias necesarias para funcionar y documentos legales (patentes, inicio de actividades, etc.)

a) Requisitos para la obtención del RUC:

- Copia de la cédula, papeleta de votación del representante legal de la empresa.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa.
- Copia de los estatutos de la constitución de la empresa.
- Llenar el documento 01 del Registro Único de Contribuyentes (RUC). (Servicio de Rentas Internas, 2017, pág. 1).

b) Requisitos para la obtención de la patente municipal:

- “R.U.C. completo
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Formulario de declaración inicial de la actividad económica” (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, 2017, pág. 1).

c) Certificación única de habilitación (GADMA)

- “Solicitud dirigida al Sr. Alcalde (debe constar dirección, número de teléfono celular, nombre del negocio, actividad del negocio, croquis específico con referencias.)
- Formulario de solicitud en banco

- Copia del RUC” (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, 2017).

d) Certificado de uso de suelo

- “Solicitud dirigida al Sr. Alcalde (debe constar dirección, número de teléfono celular, nombre del negocio, actividad del negocio, croquis al reverso.)
- Copia del RUC” (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, 2017).

e) Requisitos para la obtención del certificado del cuerpo de bomberos:

- Copia del R.U.C.de la organización
- Inspección a la empresa (que se realiza al día siguiente de la entrega del R.U.C.)
- Cumplir todas las normas de salud correspondiente.
- Copia del último pago del impuesto predial.
- Copia de la planilla de servicios básicos con la dirección del establecimiento.
- Copia del Uso de Suelo otorgada por el GADMA
- Croquis de la ubicación del establecimiento.
- El costo va desde los \$ 6, 10 y 18 dólares o más dependiendo del tamaño y riesgo de incendio de la empresa. (Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos Ambato, 2017).

f) Requisitos para obtener la calificación patronal en el Instituto Ecuatoriano De Seguridad Social (IESS):

- “Copia del R.U.C.
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal.
- Copia de la cédula de identidad de los trabajadores.
- Llenar el formulario de la cédula de Inscripción Patronal” (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, 2017, pág. 1).

g) Requisitos para la obtención del permiso funcionamiento del Ministerio de Salud Pública

- Solicitud para permiso sanitario dirigido al señor Jefe Provincial de Salud de Tungurahua en el lugar que pertenezca la jurisdicción de la empresa, en el del cantón Ambato.

- Aprobada por la solicitud, el Inspector de Salud realiza la inspección respectiva a la empresa a fin de otorgar el permiso.
- Permiso de funcionamiento para locales establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario (Acuerdos Ministeriales 4712 y 4907)
- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia RUC del establecimiento
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros del Ministerio de Salud
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos (Agencia Nacional de Regulación, control y Vigilancia Sanitaria, 2017).

Capítulo V

Área financiera

Plan inversiones

La inversión, es la colocación de capital para obtener una ganancia futura. Un proyecto de inversión, por lo tanto, es una propuesta de acción que, a partir de la utilización de los recursos disponibles, considera posible obtener ganancias. (Chain Sapag, 2011, pág. 21).

Tabla N° 65 Plan de Inversiones

PLAN DE INVERSION INICIAL				
CANT.	UNID. MED.	DESCRIPCION	VALOR UNIT.	TOTAL (USD)
LOCAL				
1		Terreno de 100 metros	\$12.000,00	\$12.000,00
1		Remodelaciones	\$3.000,00	\$3.000,00
TOTAL LOCAL				\$15.000,00
MUEBLES Y ENSERES				
1	Und	Escritorio (melaminico de 30 mm, con cuatro servicios)	\$60,00	\$60,00
1	Und	Silla giratoria	\$30,00	\$30,00
1	Und	Mesa para el corte de tela	\$70,00	\$70,00
1	Und	Archivadores	\$40,00	\$40,00
2	Und	Sillas de metal	\$15,00	\$30,00
2	Und	Vitrinas metálicas	\$100,00	\$200,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				\$430,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS				
2	Und	Tijera industrial	\$15,00	\$30,00
2	Und	Tijeras para remates	\$2,50	\$5,00
1	Und	Máquina de coser plana	\$180,00	\$180,00
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS				\$215,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
1	Und	Computadora de escritorio	\$300,00	\$300,00

1	Und	Impresora Epson	\$80,00	\$80,00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				\$380,00
EQUIPO DE OFICINA				
1	Und	Teléfono Panasonic	\$15,00	\$15,00
1	Und	Sumadora	\$10,00	\$10,00
TOTAL EQUIPO DE OFICINA				\$25,00
INVENTARIOS				
Materias primas				\$402,50
50	m	Tela Azalea - color azul	\$3,36	\$168,00
50	m	Tela Súper Nova - color negro	\$2,23	\$111,50
50	m	Tela Dominio - color café	\$2,46	\$123,00
Materiales/Suministros				\$1.537,50
3.600	und	Suela	\$0,30	\$1.080,00
50	pies	Cuerina	\$0,93	\$46,50
50	m	Cambrela	\$1,20	\$60,00
10	unid	Hilo	\$2,50	\$25,00
12	und	Pegamento	\$0,80	\$9,60
480	und	Caja	\$0,50	\$240,00
480	und	Fundas	\$0,10	\$48,00
1	und	Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$28,40	\$28,40
TOTAL INVENTARIOS				\$1.940,00
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA				\$750,70
TOTAL CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA				\$750,70
CAPITAL DE TRABAJO				
1	Und	Capital de Trabajo	\$1.596,98	\$1.596,98
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO				\$1.596,98
TOTAL				\$20.337,68

Interpretación.- El Plan de Inversiones de “Colorfull Shoes” suma la cantidad de \$20.337,68 dólares, en los cuales se invierte en infraestructura, muebles y enceres, adquisición de insumos y materiales, equipo de cómputo, es decir, todo lo necesario para obtener los kits de forros para calzado con tres colores diferentes.

Plan de financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. (Baca Urbina, 2010, pág. 153).

a) Forma de financiamiento

Tabla N° 66 Plan de Financiamiento

PLAN DE FINANCIAMIENTO			
DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	PARCIAL (%)	TOTAL (%)
Recursos Propios	\$15.337,68	100%	75%
Efectivo	\$1.622,30	11%	8%
Capital de Trabajo	\$1.596,98	10%	8%
Bienes	\$12.118,40	79%	60%
Recursos de Terceros	\$5.000,00	100%	25%
Préstamo bancario	\$5.000,00	100%	25%
TOTAL	\$20.337,68		100%

Interpretación.- El plan de financiamiento asciende a \$20.337,68 que estará distribuido con el 75% en recursos propios que representa la cantidad de \$15.337,68 dólares, los recursos de terceros serán del 25% y en unidades monetarias es de \$5.000,00 los mismos que serán financiados dentro de un plazo de sesenta meses, es decir, a cinco años en el Banco del Pacífico. **Anexo N° 9 la tabla de amortización**

Tabla N° 67 Detalle del aporte de los recursos propios

Recursos Propios Listado de Aporte en Bienes	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Terreno de 100 metros	\$12.000,00
Silla giratoria	\$30,00
Sillas de metal	\$30,00
Tijeras para remates	\$5,00
Teléfono Panasonic	\$15,00
Sumadora	\$10,00
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$28,40
Total Aporte En Bienes	\$12.118,40

Interpretación: El valor del aporte en bienes es de \$12.118,40 dólares entre los bienes que la emprendedora tiene son: terreno, silla giratoria, tijeras, teléfono sumadora, materiales para la confección de forros, es decir, todos los bienes que necesita para su instalación.

Tabla N° 68 Detalle del aporte del capital de trabajo

Capital de trabajo para iniciar las actividades	
DESCRIPCIÓN	VALORES
Insumos para el calzado	\$402,50
Sueldos personal administrativo, producción y ventas	\$1.079,82
Servicios profesionales	\$20,00
Servicios básicos	\$5,36
Publicidad y propaganda	\$63,33
Cuota financiera	\$25,97
TOTAL	\$1.596,98

Interpretación.- El aporte en capital de trabajo es de \$1.596,98 dólares el mismo que permitirá suplir las actividades de la empresa durante el primer mes de sus actividades, como el pago de servicios básicos, pago de publicidad y propaganda, ente otros pagos.

Cálculo de costos y gastos

“Costo de producción, son los costos utilizados en la transformación de un producto en una empresa industrial, estos costos son asignados a la mano de obra directa, materia prima directa y los costos indirectos de fabricación” (Ortega Pereira, 2007, pág. 140).

a) Detalle de Costos

Tabla N° 69 Detalle de costos de los forros para calzado de color azul (1)

Forros para calzado de tacón de color azul			50 pares forros mensuales		
DESCRIPCIÓN	UNID. DE MEDIDA	CANT. MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Materias Primas		2.000	\$0,03	\$67,20	\$806,40
Tela Azalea - color azul	cm	2.000	\$0,03	\$67,20	\$806,40
Mano de Obra	und	20	\$6,36	\$127,13	\$1.525,50
Costos Indirectos de Fabricación			\$0,91	\$54,28	\$651,41
Suela	und	100	\$0,30	\$30,00	\$360,00
Cuerina	und	400	\$0,01	\$3,72	\$44,64
Cambrela	und	400	\$0,01	\$4,80	\$57,60
Hilo	cm	200	\$0,00	\$0,05	\$0,60
Pegamento	mm	20	\$0,03	\$0,53	\$6,40
Caja	und	40	\$0,17	\$6,67	\$80,00
Fundas	und	40	\$0,03	\$1,33	\$16,00
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	und	20	\$0,04	\$0,79	\$9,47
Energía Eléctrica	kwh	20	\$0,20	\$4,00	\$48,00
Mantenimiento Maquinaria	unid	20	\$0,08	\$1,60	\$19,20
Depreciación de la tijera industrial	unid	20	\$0,00	\$0,08	\$1,00
Depreciación tijera para remates	unid	20	\$0,00	\$0,01	\$0,17
Depreciación máquina de coser plana	unid	20	\$0,03	\$0,50	\$6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	unid	20	\$0,01	\$0,19	\$2,33
Total de Costos			\$8,71	\$248,61	\$2.983,31

Tabla N° 70 Detalle de costos de los forros para calzado de color negro (1)

Forros para calzado de tacón de color negro				50 pares forros mensuales	
DESCRIPCIÓN	UNID. DE MEDIDA	CANT. MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Materias Primas		2.400	\$0,02	\$44,60	\$535,20
Tela Súper Nova - color negro	cm	2.000	\$0,02	\$44,60	\$535,20
Mano de Obra	und	20	\$6,36	\$127,13	\$1.525,50
Costos Indirectos de Fabricación			\$0,91	\$54,28	\$651,41
Suela	und	100	\$ 0,30	\$ 30,00	\$ 360,00
Cuerina	und	400	\$ 0,01	\$ 3,72	\$ 44,64
Cambrela	und	400	\$ 0,01	\$ 4,80	\$ 57,60
Hilo	cm	200	\$ 0,00	\$ 0,05	\$ 0,60
Pegamento	mm	20	\$ 0,03	\$ 0,53	\$ 6,40
Caja	und	40	\$ 0,17	\$ 6,67	\$ 80,00
Fundas	und	40	\$ 0,03	\$ 1,33	\$ 16,00
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	und	20	\$ 0,04	\$ 0,79	\$ 9,47
Energía Eléctrica	kwh	20	\$ 0,20	\$ 4,00	\$ 48,00
Mantenimiento Maquinaria	unid	20	\$ 0,08	\$ 1,60	\$ 19,20
Depreciación de la tijera industrial	unid	20	\$ 0,00	\$ 0,08	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	unid	20	\$ 0,00	\$ 0,01	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	unid	20	\$ 0,03	\$ 0,50	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	unid	20	\$ 0,01	\$ 0,19	\$ 2,33
Total de Costos			\$8,26	\$226,01	\$2.712,11

Tabla N° 71 Detalle de costos de los forros para calzado de color café

Forros para calzado de tacón de color café			50 pares forros mensuales		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Materias Primas			\$0,02	\$49,20	\$590,40
Tela Dominio - color café	m	2.000	\$0,02	\$49,20	\$590,40
Mano de Obra	und	20	\$6,36	\$127,13	\$1.525,50
Costos Indirectos de Fabricación			\$0,91	\$54,28	\$651,41
Suela	und	100	\$ 0,30	\$ 30,00	\$ 360,00
Cuerina	und	400	\$ 0,01	\$ 3,72	\$ 44,64
Cambrela	und	400	\$ 0,01	\$ 4,80	\$ 57,60
Hilo	cm	200	\$ 0,00	\$ 0,05	\$ 0,60
Pegamento	mm	20	\$ 0,03	\$ 0,53	\$ 6,40
Caja	und	40	\$ 0,17	\$ 6,67	\$ 80,00
Fundas	und	40	\$ 0,03	\$ 1,33	\$ 16,00
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	und	20	\$ 0,04	\$ 0,79	\$ 9,47
Energía Eléctrica	kwh	20	\$ 0,20	\$ 4,00	\$ 48,00
Mantenimiento Maquinaria	unid	20	\$ 0,08	\$ 1,60	\$ 19,20
Depreciación de la tijera industrial	unid	20	\$ 0,00	\$ 0,08	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	unid	20	\$ 0,00	\$ 0,01	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	unid	20	\$ 0,03	\$ 0,50	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	unid	20	\$ 0,01	\$ 0,19	\$ 2,33
Total de Costos			\$8,35	\$230,61	\$2.767,31

Tabla N° 72 Resumen de los costos

RESUMEN DE LA HOJA DE COSTOS					
Colores de forros	M.P.D.	M.O.D.	C.I.F.	TOTAL COSTOS MENSUAL	TOTAL COSTOS ANUAL
Azul	\$67,20	\$127,13	\$54,28	\$ 248,61	\$ 2.983,31
Negro	\$44,60	\$127,13	\$54,28	\$ 226,01	\$ 2.712,11
Café	\$49,20	\$127,13	\$54,28	\$ 230,61	\$ 2.767,31
TOTAL	\$161,00	\$381,38	\$162,85	\$705,23	\$8.462,72

Interpretación.- En la producción de forros para calzado de los tres colores diferentes, como valor mensual es de \$705,23 dólares, y el valor anual asciende a \$8.462,72 dólares. El valor en materia prima es de \$161,00 dólares, el valor en mano de obra es de \$381,38 dólares y en los costos indirectos de fabricación asciende a \$162,85 dólares, la sumatoria de los tres costos que intervienen en el proceso de producción al año es de \$8.462,72 dólares.

b) Proyección de Costos

Tabla N° 73 Proyección de costos de los forros para calzado de color azul (1)

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS 1		TOTAL AÑO 1	COSTOS 2		TOTAL AÑO 2
		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Materias Primas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tela Azalea - color azul	\$ 67,20	\$ 0,00	\$ 806,40	\$ 806,40	\$ 0,00	\$ 815,43	\$ 815,43
Mano de Obra	\$ 127,13	\$ 1.525,50	\$ 0,00	\$ 1.525,50	\$ 1.542,59	\$ 0,00	\$ 1.542,59
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Suela	\$ 30,00	\$ 0,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 0,00	\$ 364,03	\$ 364,03
Cuerina	\$ 3,72	\$ 0,00	\$ 44,64	\$ 44,64	\$ 0,00	\$ 45,14	\$ 45,14
Cambrela	\$ 4,80	\$ 0,00	\$ 57,60	\$ 57,60	\$ 0,00	\$ 58,25	\$ 58,25
Hilo	\$ 0,05	\$ 0,00	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,00	\$ 0,61	\$ 0,61
Pegamento	\$ 0,53	\$ 0,00	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 0,00	\$ 6,47	\$ 6,47
Caja	\$ 6,67	\$ 0,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 0,00	\$ 80,90	\$ 80,90
Fundas	\$ 1,33	\$ 0,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 0,00	\$ 16,18	\$ 16,18
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$ 0,79	\$ 0,00	\$ 9,47	\$ 9,47	\$ 0,00	\$ 9,57	\$ 9,57
Energía Eléctrica	\$ 4,00	\$ 48,00	\$ 0,00	\$ 48,00	\$ 48,54	\$ 0,00	\$ 48,54
Mantenimiento Maquinaria	\$ 1,60	\$ 0,00	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 0,00	\$ 19,42	\$ 19,42
Depreciación de la tijera industrial	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	\$ 0,01	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	\$ 0,19	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33
Total costos de producir forros-color azul	\$ 248,61	\$ 1.583,00	\$ 1.400,31	\$ 2.983,31	\$ 1.600,62	\$ 1.415,99	\$ 3.016,61

Tabla N° 74 Proyección de costos de los forros para calzado de color azul (2)

DESCRIPCIÓN	COSTOS 3		TOTAL AÑO 3	COSTOS 4		TOTAL AÑO 4	COSTOS 5		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB	
Materias Primas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tela Azalea - color azul	\$ 0,00	\$ 824,56	\$ 824,56	\$ 0,00	\$ 833,80	\$ 833,80	\$ 0,00	\$ 843,14	\$ 843,14
Mano de Obra	\$ 1.559,86	\$ 0,00	\$ 1.559,86	\$ 1.577,33	\$ 0,00	\$ 1.577,33	\$ 1.595,00	\$ 0,00	\$ 1.595,00
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Suela	\$ 0,00	\$ 368,11	\$ 368,11	\$ 0,00	\$ 372,23	\$ 372,23	\$ 0,00	\$ 376,40	\$ 376,40
Cuerina	\$ 0,00	\$ 45,65	\$ 45,65	\$ 0,00	\$ 46,16	\$ 46,16	\$ 0,00	\$ 46,67	\$ 46,67
Cambrela	\$ 0,00	\$ 58,90	\$ 58,90	\$ 0,00	\$ 59,56	\$ 59,56	\$ 0,00	\$ 60,22	\$ 60,22
Hilo	\$ 0,00	\$ 0,61	\$ 0,61	\$ 0,00	\$ 0,62	\$ 0,62	\$ 0,00	\$ 0,63	\$ 0,63
Pegamento	\$ 0,00	\$ 6,54	\$ 6,54	\$ 0,00	\$ 6,62	\$ 6,62	\$ 0,00	\$ 6,69	\$ 6,69
Caja	\$ 0,00	\$ 81,80	\$ 81,80	\$ 0,00	\$ 82,72	\$ 82,72	\$ 0,00	\$ 83,64	\$ 83,64
Fundas	\$ 0,00	\$ 16,36	\$ 16,36	\$ 0,00	\$ 16,54	\$ 16,54	\$ 0,00	\$ 16,73	\$ 16,73
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$ 0,00	\$ 9,68	\$ 9,68	\$ 0,00	\$ 9,79	\$ 9,79	\$ 0,00	\$ 9,90	\$ 9,90
Energía Eléctrica	\$ 49,08	\$ 0,00	\$ 49,08	\$ 49,63	\$ 0,00	\$ 49,63	\$ 50,19	\$ 0,00	\$ 50,19
Mantenimiento Maquinaria	\$ 0,00	\$ 19,63	\$ 19,63	\$ 0,00	\$ 19,85	\$ 19,85	\$ 0,00	\$ 20,07	\$ 20,07
Depreciación de la tijera industrial	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33
Total costos de producir forros-color azul	\$ 1.618,44	\$ 1.431,85	\$ 3.050,29	\$ 1.636,46	\$ 1.447,89	\$ 3.084,35	\$ 1.654,69	\$ 1.464,10	\$ 3.118,79

Tabla N° 75 Proyección de costos de los forros para calzado de color negro (1)

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS 1		TOTAL AÑO 1	COSTOS 2		TOTAL AÑO 2
		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Materias Primas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tela Súper Nova - color negro	\$ 44,60	\$ 0,00	\$ 535,20	\$ 535,20	\$ 0,00	\$ 541,19	\$ 541,19
Mano de Obra	\$ 127,13	\$ 1.525,50	\$ 0,00	\$ 1.525,50	\$ 1.542,59	\$ 0,00	\$ 1.542,59
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Suela	\$ 30,00	\$ 0,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 0,00	\$ 364,03	\$ 364,03
Cuerina	\$ 3,72	\$ 0,00	\$ 44,64	\$ 44,64	\$ 0,00	\$ 45,14	\$ 45,14
Cambrela	\$ 4,80	\$ 0,00	\$ 57,60	\$ 57,60	\$ 0,00	\$ 58,25	\$ 58,25
Hilo	\$ 0,05	\$ 0,00	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,00	\$ 0,61	\$ 0,61
Pegamento	\$ 0,53	\$ 0,00	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 0,00	\$ 6,47	\$ 6,47
Caja	\$ 6,67	\$ 0,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 0,00	\$ 80,90	\$ 80,90
Fundas	\$ 1,33	\$ 0,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 0,00	\$ 16,18	\$ 16,18
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$ 0,79	\$ 0,00	\$ 9,47	\$ 9,47	\$ 0,00	\$ 9,57	\$ 9,57
Energía Eléctrica	\$ 4,00	\$ 48,00	\$ 0,00	\$ 48,00	\$ 48,54	\$ 0,00	\$ 48,54
Mantenimiento Maquinaria	\$ 1,60	\$ 0,00	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 0,00	\$ 19,42	\$ 19,42
Depreciación de la tijera industrial	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	\$ 0,01	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	\$ 0,19	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33
Total costos de producir forros - color negro	\$ 226,01	\$ 1.583,00	\$ 1.129,11	\$ 2.712,11	\$ 1.600,62	\$ 1.141,75	\$ 2.742,38

Tabla N° 76 Proyección de costos de los forros para calzado de color negro (2)

DESCRIPCIÓN	COSTOS 3		TOTAL AÑO 3	COSTOS 4		TOTAL AÑO 4	COSTOS 5		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB	
Materias Primas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tela Súper Nova - color negro	\$ 0,00	\$ 547,26	\$ 547,26	\$ 0,00	\$ 553,38	\$ 553,38	\$ 0,00	\$ 559,58	\$ 559,58
Mano de Obra	\$ 1.559,86	\$ 0,00	\$ 1.559,86	\$ 1.577,33	\$ 0,00	\$ 1.577,33	\$ 1.595,00	\$ 0,00	\$ 1.595,00
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Suela	\$ 0,00	\$ 368,11	\$ 368,11	\$ 0,00	\$ 372,23	\$ 372,23	\$ 0,00	\$ 376,40	\$ 376,40
Cuerina	\$ 0,00	\$ 45,65	\$ 45,65	\$ 0,00	\$ 46,16	\$ 46,16	\$ 0,00	\$ 46,67	\$ 46,67
Cambrela	\$ 0,00	\$ 58,90	\$ 58,90	\$ 0,00	\$ 59,56	\$ 59,56	\$ 0,00	\$ 60,22	\$ 60,22
Hilo	\$ 0,00	\$ 0,61	\$ 0,61	\$ 0,00	\$ 0,62	\$ 0,62	\$ 0,00	\$ 0,63	\$ 0,63
Pegamento	\$ 0,00	\$ 6,54	\$ 6,54	\$ 0,00	\$ 6,62	\$ 6,62	\$ 0,00	\$ 6,69	\$ 6,69
Caja	\$ 0,00	\$ 81,80	\$ 81,80	\$ 0,00	\$ 82,72	\$ 82,72	\$ 0,00	\$ 83,64	\$ 83,64
Fundas	\$ 0,00	\$ 16,36	\$ 16,36	\$ 0,00	\$ 16,54	\$ 16,54	\$ 0,00	\$ 16,73	\$ 16,73
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$ 0,00	\$ 9,68	\$ 9,68	\$ 0,00	\$ 9,79	\$ 9,79	\$ 0,00	\$ 9,90	\$ 9,90
Energía Eléctrica	\$ 49,08	\$ 0,00	\$ 49,08	\$ 49,63	\$ 0,00	\$ 49,63	\$ 50,19	\$ 0,00	\$ 50,19
Mantenimiento Maquinaria	\$ 0,00	\$ 19,63	\$ 19,63	\$ 0,00	\$ 19,85	\$ 19,85	\$ 0,00	\$ 20,07	\$ 20,07
Depreciación de la tijera industrial	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33
Total costos de producir forros - color negro	\$ 1.618,44	\$ 1.154,54	\$ 2.772,98	\$ 1.636,46	\$ 1.167,47	\$ 2.803,94	\$ 1.654,69	\$ 1.180,55	\$ 2.835,23

Tabla N° 77 Proyección de costos de los forros para calzado de color café (1)

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS 1		TOTAL AÑO 1	COSTOS 2		TOTAL AÑO 2
		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Materias Primas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tela Dominio - color café	\$ 49,20	\$ 0,00	\$ 590,40	\$ 590,40	\$ 0,00	\$ 597,01	\$ 597,01
Mano de Obra	\$ 127,13	\$ 1.525,50	\$ 0,00	\$ 1.525,50	\$ 1.542,59	\$ 0,00	\$ 1.542,59
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Suela	\$ 30,00	\$ 0,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 0,00	\$ 364,03	\$ 364,03
Cuerina	\$ 3,72	\$ 0,00	\$ 44,64	\$ 44,64	\$ 0,00	\$ 45,14	\$ 45,14
Cambrela	\$ 4,80	\$ 0,00	\$ 57,60	\$ 57,60	\$ 0,00	\$ 58,25	\$ 58,25
Hilo	\$ 0,05	\$ 0,00	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,00	\$ 0,61	\$ 0,61
Pegamento	\$ 0,53	\$ 0,00	\$ 6,40	\$ 6,40	\$ 0,00	\$ 6,47	\$ 6,47
Caja	\$ 6,67	\$ 0,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 0,00	\$ 80,90	\$ 80,90
Fundas	\$ 1,33	\$ 0,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 0,00	\$ 16,18	\$ 16,18
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$ 0,79	\$ 0,00	\$ 9,47	\$ 9,47	\$ 0,00	\$ 9,57	\$ 9,57
Energía Eléctrica	\$ 4,00	\$ 48,00	\$ 0,00	\$ 48,00	\$ 48,54	\$ 0,00	\$ 48,54
Mantenimiento Maquinaria	\$ 1,60	\$ 0,00	\$ 19,20	\$ 19,20	\$ 0,00	\$ 19,42	\$ 19,42
Depreciación de la tijera industrial	\$ 0,08	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	\$ 0,01	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	\$ 0,50	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	\$ 0,19	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33
Total costos de producir forros-color café	\$ 230,61	\$ 1.583,00	\$ 1.184,31	\$ 2.767,31	\$ 1.600,62	\$ 1.197,57	\$ 2.798,19

Tabla N° 78 Proyección de costos de los forros para calzado de color café (2)

DESCRIPCIÓN	COSTOS 3		TOTAL AÑO 3	COSTOS 4		TOTAL AÑO 4	COSTOS 5		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIA		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB	
Materias Primas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Tela Dominio - color café	\$ 0,00	\$ 603,70	\$ 603,70	\$ 0,00	\$ 610,46	\$ 610,46	\$ 0,00	\$ 617,30	\$ 617,30
Mano de Obra	\$ 1.559,86	\$ 0,00	\$ 1.559,86	\$ 1.577,33	\$ 0,00	\$ 1.577,33	\$ 1.595,00	\$ 0,00	\$ 1.595,00
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Suela	\$ 0,00	\$ 368,11	\$ 368,11	\$ 0,00	\$ 372,23	\$ 372,23	\$ 0,00	\$ 376,40	\$ 376,40
Cuerina	\$ 0,00	\$ 45,65	\$ 45,65	\$ 0,00	\$ 46,16	\$ 46,16	\$ 0,00	\$ 46,67	\$ 46,67
Cambrela	\$ 0,00	\$ 58,90	\$ 58,90	\$ 0,00	\$ 59,56	\$ 59,56	\$ 0,00	\$ 60,22	\$ 60,22
Hilo	\$ 0,00	\$ 0,61	\$ 0,61	\$ 0,00	\$ 0,62	\$ 0,62	\$ 0,00	\$ 0,63	\$ 0,63
Pegamento	\$ 0,00	\$ 6,54	\$ 6,54	\$ 0,00	\$ 6,62	\$ 6,62	\$ 0,00	\$ 6,69	\$ 6,69
Caja	\$ 0,00	\$ 81,80	\$ 81,80	\$ 0,00	\$ 82,72	\$ 82,72	\$ 0,00	\$ 83,64	\$ 83,64
Fundas	\$ 0,00	\$ 16,36	\$ 16,36	\$ 0,00	\$ 16,54	\$ 16,54	\$ 0,00	\$ 16,73	\$ 16,73
Otros materiales (cartón, cintas y tiza)	\$ 0,00	\$ 9,68	\$ 9,68	\$ 0,00	\$ 9,79	\$ 9,79	\$ 0,00	\$ 9,90	\$ 9,90
Energía Eléctrica	\$ 49,08	\$ 0,00	\$ 49,08	\$ 49,63	\$ 0,00	\$ 49,63	\$ 50,19	\$ 0,00	\$ 50,19
Mantenimiento Maquinaria	\$ 0,00	\$ 19,63	\$ 19,63	\$ 0,00	\$ 19,85	\$ 19,85	\$ 0,00	\$ 20,07	\$ 20,07
Depreciación de la tijera industrial	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00	\$ 1,00	\$ 0,00	\$ 1,00
Depreciación tijera para remates	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,00	\$ 0,17
Depreciación máquina de coser plana	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 0,00	\$ 6,00
Depreciación mesa para el corte de tela	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33	\$ 2,33	\$ 0,00	\$ 2,33
Total costos de producir forros-color café	\$ 1.618,44	\$ 1.210,98	\$ 2.829,43	\$ 1.636,46	\$ 1.224,55	\$ 2.861,01	\$ 1.654,69	\$ 1.238,26	\$ 2.892,95

Tabla N° 79 Resumen de los costos

COSTOS ANUALES						
Colores de forros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL COSTOS
Azul	\$ 2.983,31	\$ 3.016,61	\$ 3.050,29	\$ 3.084,35	\$ 3.118,79	\$ 15.253,35
Negro	\$ 2.712,11	\$ 2.742,38	\$ 2.772,98	\$ 2.803,94	\$ 2.835,23	\$ 13.866,63
Café	\$ 2.767,31	\$ 2.798,19	\$ 2.829,43	\$ 2.861,01	\$ 2.892,95	\$ 14.148,89
Total de costos	\$ 8.462,72	\$ 8.557,18	\$ 8.652,70	\$ 8.749,30	\$ 8.846,97	\$ 43.268,87

Interpretación.- Para la proyección de los costos se procede a trabajar con el indicador el indicador de la inflación al año 2016 que es el 1,12 pero la depreciación no se proyecta porque ésta tiene sus respectivos cálculos establecidos. La cantidad proyectada para el año uno es de \$ 8.462,72 dólares, para el siguiente año de los valores proyectados de los costos de producción de forros o kits para calzado con los tres colores diferentes asciende a \$ 8.557,18 al año tres asciende a \$ 8.652,70 dólares, año cuatro es \$ 8.749,30 y para el último año es \$ 8.846,97dólares.

Prorrateo para las respectivas hojas e costos

Se realiza los prorrateos para asignar equitativamente a cada hoja de costos el valor que corresponda en distribución a los tres forros de diferentes colores, estos valores intervienen más en el área de los costos indirectos de fabricación.

Tabla N° 80 Prorratio de mano de obra

Prorratio de Mano de Obra		
Forros -Colores	Valor Mensual	Valor Anual
Azul	\$ 127,13	\$ 1.525,50
Negro	\$ 127,13	\$ 1.525,50
Café	\$ 127,13	\$ 1.525,50
TOTAL	\$ 381,38	\$ 4.576,50

Tabla N° 81 Prorratio de depreciación

Prorratio mensual de depreciaciones				
Prorratio de depreciaciones	Azul	Negro	Café	Suma
Tijera industrial	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,25
Tijeras para remates	\$ 0,01	\$ 0,01	\$ 0,01	\$ 0,04
Máquina de coser plana	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 1,50
Mesa para el corte de tela	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,19	\$ 0,58
TOTAL	\$ 0,79	\$ 0,79	\$ 0,79	\$ 2,38

Tabla N° 82 Prorratio de energía eléctrica

Prorratio de Servicios Básicos -Energía Eléctrica		
Forros -Colores	Valor Mensual	Valor Anual
Azul	\$ 4,00	\$ 48,00
Negro	\$ 4,00	\$ 48,00
Café	\$ 4,00	\$ 48,00
TOTAL	\$ 12,00	\$ 144,00

Tabla N° 83 Prorratio de mantenimiento maquinaria

Prorratio de Mantenimiento Maquinaria		
Forros -Colores	Valor Mensual	Valor Anual
Azul	\$ 0,53	\$ 6,40
Negro	\$ 0,53	\$ 6,40
Café	\$ 0,53	\$ 6,40
TOTAL	\$ 1,60	\$ 19,20

Tabla N° 84 Prorratio del pegamento

Prorratio del Pegamento		
Azul	\$ 0,53	\$ 6,40
Negro	\$ 0,53	\$ 6,40
Café	\$ 0,53	\$ 6,40
TOTAL	\$ 1,60	\$ 19,20

Tabla N° 85 Prorratio de la caja

Prorratio de la caja		
Forros -Colores	Valor Mensual	Valor Anual
Azul	\$ 6,67	\$ 80,00
Negro	\$ 6,67	\$ 80,00
Café	\$ 6,67	\$ 80,00
TOTAL	\$ 20,00	\$ 240,00

Tabla N° 86 Prorratio de las fundas

Prorratio De Las Fundas		
Forros -Colores	Valor Mensual	Valor Anual
Azul	\$ 1,33	\$ 16,00
Negro	\$ 1,33	\$ 16,00
Café	\$ 1,33	\$ 16,00
TOTAL	\$ 4,00	\$ 48,00

Tabla N° 87 Prorratio de otros materiales

PRORRATIO DE LOS OTROS MATERIALES		
Forros -Colores	Valor Mensual	Valor Anual
Azul	\$ 0,79	\$ 9,47
Negro	\$ 0,79	\$ 9,47
Café	\$ 0,79	\$ 9,47
TOTAL	\$ 2,37	\$ 28,40

c) Detalle de Gastos

“Son los desembolsos causados por la administración de la empresa; salarios del personal, papelería, capacitaciones, mantenimiento, otros” (Fundación Sarmiento Palau, 2009, pág. 3).

Tabla N° 88 Detalle de Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo personal administrativo	Sueldo	\$396,63	1	\$396,63	\$4.759,56
Útiles de oficina	Und	\$1,20	1	\$1,20	\$14,40
Servicios básicos	Diario	\$5,36	1	\$5,36	\$64,32
Suministros de aseo y limpieza	Und	\$2,68	1	\$2,68	\$32,20
Servicios profesionales de la contadora	Sueldo	\$20,00	1	\$20,00	\$240,00
Depreciación	Mensual	\$13,66	1	\$13,66	\$163,90
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$439,53	\$5.274,38

Tabla N° 89 Detalle de Gastos Ventas

GASTOS DE VENTAS					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Impulsador de ventas	Mensual	\$8,00	4	\$32,00	\$384,00
Publicidad y propaganda	Publicidad	\$63,33	1	\$63,33	\$760,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS				\$95,33	\$1.144,00

Tabla N° 90 Detalle de Gastos Financieros

GASTOS FINANCIEROS					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto Intereses	Mensual	\$25,97	1	\$25,97	\$311,58
TOTAL GASTOS FINANCIEROS				\$25,97	\$311,58
TOTAL DE GASTOS				\$560,83	\$6.729,96

Tabla N° 91 Resumen de Gatos

GASTOS	MENSUAL	ANUAL
Administrativas	\$439,53	\$5.274,38
Ventas	\$95,33	\$1.144,00
Financieros	\$25,97	\$311,58
TOTAL	\$560,83	\$6.729,96

Interpretación.- El valor que asciende al total de gastos administrativos, ventas y financieros es de \$6.729,96 dólares en el año, mientras que el valor mensual es de \$560,83 dólares.

d) Proyección de Gastos

Tabla N° 92 Proyección de Gastos Administrativos (1)

DESCRIPCIÓN	GASTO MENSUAL	ANUAL	GASTO 1		TOTAL AÑO 1	GASTOS 2		TOTAL AÑO 2
			FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldo personal administrativo	\$ 396,63	\$ 4.759,56	\$ 4.759,56		\$ 4.759,56	\$ 4.812,87		\$ 4.812,87
Útiles de oficina	\$ 1,20	\$ 14,40		\$ 14,40	\$ 14,40		\$ 14,56	\$ 14,56
Servicios básicos	\$ 5,36	\$ 64,32	\$ 64,32		\$ 64,32	\$ 65,04		\$ 65,04
Suministros de aseo y limpieza	\$ 2,68	\$ 32,20		\$ 32,20	\$ 32,20		\$ 32,56	\$ 32,56
Servicios profesionales de la contadora	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 240,00		\$ 240,00	\$ 242,69		\$ 242,69
Depreciación	\$ 13,66	\$ 163,90	\$ 163,90		\$ 163,90	\$ 163,90		\$ 163,90
TOTALES	\$ 439,53	\$ 5.274,38	\$ 5.227,78	\$ 46,60	\$ 5.274,38	\$ 5.284,50	\$ 47,12	\$ 5.331,62

Tabla N° 93 Proyección de Gastos Administrativos (2)

DESCRIPCIÓN	GASTOS 3		TOTAL AÑO 3	GASTOS 4		TOTAL AÑO 4	GASTOS 5		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB		FIJOS	VARIAB	
Sueldo personal administrativo	\$ 4.866,77		\$ 4.866,77	\$ 4.921,28		\$ 4.921,28	\$ 4.976,40		\$ 4.976,40
Útiles de oficina		\$ 14,72	\$ 14,72		\$ 14,89	\$ 14,89		\$ 15,06	\$ 15,06
Servicios básicos	\$ 65,77		\$ 65,77	\$ 66,51		\$ 66,51	\$ 67,25		\$ 67,25
Suministros de aseo y limpieza		\$ 32,93	\$ 32,93		\$ 33,29	\$ 33,29		\$ 33,67	\$ 33,67
Servicios profesionales de la contadora	\$ 245,41		\$ 245,41	\$ 248,15		\$ 248,15	\$ 250,93		\$ 250,93
Depreciación	\$ 163,90		\$ 163,90	\$ 38,50		\$ 38,50	\$ 38,50		\$ 38,50
TOTALES	\$ 5.341,85	\$ 47,65	\$ 5.389,50	\$ 5.274,44	\$ 48,18	\$ 5.322,62	\$ 5.333,08	\$ 48,72	\$ 5.381,80

Tabla N° 94 Proyección de Gastos de Ventas (1)

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL	GASTO 1		TOTAL AÑO 1	GASTOS 2		TOTAL AÑO 2
			FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Impulsador de ventas	\$ 32,00	\$ 384,00	\$ 384,00		\$ 384,00	\$ 388,30		\$ 388,30
Publicidad y propaganda	\$ 63,33	\$ 760,00	\$ 760,00		\$ 760,00	\$ 768,51		\$ 768,51
TOTALES	\$ 95,33	\$ 1.144,00	\$ 1.144,00	\$ 0,00	\$ 1.144,00	\$ 1.156,81	\$ 0,00	\$ 1.156,81

Tabla N° 95 Proyección de Gastos de Ventas (2)

DESCRIPCION	GASTOS 3		TOTAL AÑO 3	GASTOS 4		TOTAL AÑO 4	GASTOS 5		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Impulsador de ventas	\$ 392,65		\$ 392,65	\$ 397,05		\$ 397,05	\$ 401,49		\$ 401,49
Publicidad y propaganda	\$ 777,12		\$ 777,12	\$ 785,82		\$ 785,82	\$ 794,62		\$ 794,62
TOTALES	\$ 1.169,77	\$ 0,00	\$ 1.169,77	\$ 1.182,87	\$ 0,00	\$ 1.182,87	\$ 1.196,12	\$ 0,00	\$ 1.196,12

Tabla N° 96 Proyección de Gastos Financieros (1)

DESCRIPCION	GASTO	GASTO	GASTO 1		TOTAL AÑO 1	GASTO 2		TOTAL AÑO 2
	MENSUAL	ANUAL	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Gasto Intereses	\$ 25,97	\$ 311,58	\$ 0,00	\$ 521,70	\$ 521,70	\$ 0,00	\$ 428,40	\$ 428,40
TOTALES	\$ 25,97	\$ 311,58	\$ 0,00	\$ 521,70	\$ 521,70	\$ 0,00	\$ 428,40	\$ 428,40

Tabla N° 97 Proyección de Gastos Financieros (2)

DESCRIPCION	GASTO 3		TOTAL AÑO 3	GASTO 4		TOTAL AÑO 4	GASTO 5		TOTAL AÑO 5
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Gasto Intereses	\$ 0,00	\$ 324,15	\$ 324,15	\$ 0,00	\$ 207,15	\$ 207,15	\$ 0,00	\$ 76,50	\$ 76,50
TOTALES	\$ 0,00	\$ 324,15	\$ 324,15	\$ 0,00	\$ 207,15	\$ 207,15	\$ 0,00	\$ 76,50	\$ 76,50

Tabla N° 98 Resumen de gastos

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos administrativos	\$ 5.274,38	\$ 5.331,62	\$ 5.389,50	\$ 5.322,62	\$ 5.381,80
Gastos de ventas	\$ 1.144,00	\$ 1.156,81	\$ 1.169,77	\$ 1.182,87	\$ 1.196,12
Gastos financieros	\$ 521,70	\$ 428,40	\$ 324,15	\$ 207,15	\$ 76,50
TOTAL	\$ 6.940,08	\$ 6.916,83	\$ 6.883,41	\$ 6.712,64	\$ 6.654,42

Interpretación.- La suma de los gastos administrativos, ventas y financieros en el año uno es de \$ 6.940,08 dólares, en el año dos asciende a \$ 6.916,83 dólares, en el año tres la cantidad es de \$ 6.883,41 dólares, en el año cuatro sube a \$ 6.712,64 dólares y en el año cinco asciende a \$ 6.654,42 dólares.

e) Mano de obra

Es el fuerza físico como intelectual en los procesos de producción, pero sin duda una buena capacitación que les generara el resultado de un producto de calidad” (Ortega Pereira, 2007, pág. 140).

Tabla N° 99 Mano de Obra Administrativa

MANO DE OBRA ADMINISTRATIVA										
ORDEN	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS			OTROS INGRESOS	DESCUENTOS			VALOR A PAGAR
			SBU	OTROS	TOTAL	11,15%	VIARIOS	9,45%	TOTAL	
1	Garcés Carolina	Gerente	\$390,00	\$0,00	\$390,00	\$43,49	\$0,00	\$36,86	\$36,86	\$396,63
	SUMAN		\$390,00	\$0,00	\$390,00	\$43,49	\$0,00	\$36,86	\$36,86	\$396,63

Tabla N° 100 Mano de Obra de Producción

MANO DE OBRA PRODUCCIÓN										
ORDEN	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	INGRESOS			OTROS	DESCUENTOS			VALOR A PAGAR
			SBU	OTROS	TOTAL	11,15%	VARIOS	9,45%	TOTAL	
1	Parra Carlos	Operario de Producción	\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$41,81	\$0,00	\$35,44	\$35,44	\$381,38
SUMAN			\$375,00	\$0,00	\$375,00	\$41,81	\$0,00	\$35,44	\$35,44	\$381,38

Tabla N° 101 Resumen de Mano de Obra

RESUMEN MANO DE OBRA			
ÁREA	CARGO	COSTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Administrativa	Administrador	\$396,63	\$4.759,56
Producción	Operario	\$381,38	\$4.576,50
TOTAL		\$778,01	\$9.336,06

Interpretación.- La mano de obra se refleja en un resumen de los roles de pagos que en el año se deberá cubrir la cantidad de \$9.336,06 dólares. En el área administrativa la mano de obra suma el valor de \$4.759,56 dólares anuales y en el área de producción la mano de obra es de \$4.576,50 dólares. El valor mensual es de \$778,01 que se deberá cubrir en mano de obra administrativa y producción.

f) Depreciación

Tabla N° 102 Depreciación

"COLORFULL SHOES"					
DEPRECIACIONES					
DESCRIPCIÓN	Costo Anual	Vida Útil	% de Depreciación	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
MUEBLES Y ENSERES	\$430,00	10	10%	\$43,00	\$3,58
Escritorio (melaminico de 30 mm, con cuatro servicios)	\$60,00	10	10%	\$6,00	\$0,50
Silla giratoria	\$30,00	10	10%	\$3,00	\$0,25
Mesa para el corte de tela	\$70,00	10	10%	\$7,00	\$0,58
Archivadores	\$40,00	10	10%	\$4,00	\$0,33
Sillas de metal	\$30,00	10	10%	\$3,00	\$0,25
Vitrinas metálicas	\$200,00	10	10%	\$20,00	\$1,67
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$215,00	10	10%	\$21,50	\$1,79
Tijera industrial	\$30,00	10	10%	\$3,00	\$0,25
Tijeras para remates	\$5,00	10	10%	\$0,50	\$0,04
Máquina de coser plana	\$180,00	10	10%	\$18,00	\$1,50
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$380,00	3	33%	\$125,40	\$10,45
Computadora de escritorio	\$300,00	3	33%	\$99,00	\$8,25
Impresora Epson	\$80,00	3	33%	\$26,40	\$2,20
EQUIPO DE OFICINA	\$25,00	10	10%	\$2,50	\$0,21
Teléfono Panasonic	\$15,00	10	10%	\$1,50	\$0,13
Sumadora	\$10,00	10	10%	\$1,00	\$0,08
TOTAL	\$1.050,00	\$33,00	\$0,63	\$192,40	\$16,03

Interpretación.- Los depreciación en lo que es muebles y enseres, maquinaria y equipo, equipo de oficina corresponde el 10% anual depreciable, mientras que para el equipo de computación el porcentaje de depreciación es del 33% anual y el plazo de vida es de tres años. El valor anual de la depreciación es de \$192,40 y al mes es de \$16,03 dólares.

g) Proyección de Depreciación

Tabla N° 103 Proyección de Depreciación de Producción

PROYECCIONES DE LAS DEPRECIACIONES PARA GASTOS DE PRODUCCIÓN					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria y Equipo	\$21,50	\$21,50	\$21,50	\$21,50	\$21,50
Muebles y Enseres	\$7,00	\$7,00	\$7,00	\$7,00	\$7,00
TOTAL	\$28,50	\$28,50	\$28,50	\$28,50	\$28,50

Tabla N° 104 Proyección de Depreciación de Administración

PROYECCIONES DE LAS DEPRECIACIONES PARA GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y Enseres	\$36,00	\$36,00	\$36,00	\$36,00	\$36,00
Equipo de Computación	\$125,40	\$125,40	\$125,40	\$0,00	\$0,00
Equipo de Oficina	\$2,50	\$2,50	\$2,50	\$2,50	\$2,50
TOTAL	\$163,90	\$163,90	\$163,90	\$38,50	\$38,50

Interpretación.- El cantidad anual a depreciarse en los bienes del área administrativa es de \$ 163,90 del año uno hasta el año tres, pero los dos últimos años la cantidad de depreciación en el área administrativa es de \$ 38,50 dólares porque la depreciación del equipo de cómputo se realiza la depreciación hasta el tercer años. En cuanto a la depreciación del área de producción desde el año uno hasta el año cinco es de \$28,50 dólares.

Cálculos de ingresos

Para el cálculo de ingresos se realizó para conocer el costo unitario por cada forro de calzado y por lo tanto también se conoce el precio de venta al público por el kit completo, es decir, que está compuesto por los tres pares de forros.

Tabla N° 105 Cálculos de Ingresos

CÁLCULO DE INGRESOS DE LOS FORROS PARA CALZADO DE TACÓN									
Colores de forros para calzado de tacón	Unidad de medida	Costos + gastos	Margen de utilidad		Ingresos mensuales	Producción mensual de pares de forros	Costo unitario por pares de forros	Precio de venta unitario por pares de forros	Utilidad por und por forro
			%	\$					
Azul	Und	\$ 435,55	61%	\$ 265,69	\$ 701,24	50	\$ 8,71	\$ 14,02	\$ 5,31
Negro	Und	\$ 412,95	70%	\$ 289,07	\$ 702,02	50	\$ 8,26	\$ 14,04	\$ 5,78
Café	Und	\$ 417,55	68%	\$ 283,94	\$ 701,49	50	\$ 8,35	\$ 14,03	\$ 5,68
TOTAL		\$ 1.266,06		\$ 838,69	\$ 2.104,75	150	\$ 25,32	\$ 42,09	\$ 16,77

Interpretación.- El costo unitario por cada par de forro para calzado de tacón es de \$14,04 dólares y por el kit completo es de \$ 42,09 dólares, en cambio el costo de producir el kit es de \$ 25,32 y el costo promedio por cada par de forro es de \$ 8,26 dólares.

Proyección de Ingresos.

Tabla N° 106 Proyección de costos de los forros para calzado de tacón (1)

Colores de forros para calzado de tacón	Cant. Mensual	Año 1			Año 2		
		Cant. Anual	Precio Unit.	Total año 1	Cant. Anual	Precio Unit.	Total año 2
Azul	50	600	\$14,02	\$8.414,87	607	\$14,18	\$8.602,72
Negro	50	600	\$14,04	\$8.424,23	607	\$14,19	\$8.612,28
Café	50	600	\$14,03	\$8.417,85	607	\$14,18	\$8.605,77
TOTAL	150	1.800	\$42,09	\$25.256,95	1.820	\$42,56	\$25.820,76

Tabla N° 107 Proyección de costos de los forros para calzado de tacón (2)

Colores de forros para calzado de tacón	Año 3			Año 4			Año 5		
	Cant. Anual	Precio Unit.	Total año 3	Cant. Anual	Precio Unit..	Total año 4	Cant. Anual	Precio Unit.	Total año 5
Azul	614	\$14,34	\$8.794,76	620	\$14,49	\$8.991,08	627	\$14,65	\$9.191,79
Negro	614	\$14,35	\$8.804,53	620	\$14,51	\$9.001,08	627	\$14,67	\$9.202,01
Café	614	\$14,34	\$8.797,87	620	\$14,50	\$8.994,27	627	\$14,66	\$9.195,05
TOTAL	1.841	\$43,03	\$26.397,17	1.861	\$43,50	\$26.986,43	1.882	\$43,98	\$27.588,86

Interpretación.- La proyección de ingresos al año uno es de \$25.256,95 dólares con una proyección de 1800 pares de forros, en el año dos la cantidad asciende 1.820 pares de forros y con un ingreso proyectado de \$25.820,76 dólares, al año tres la cantidad de forros es de 1.841 y en dólares es de \$26.397,17 en el año cuatro la cantidad proyectada es 1.861forros y el valor de ingresos proyectados es \$26.986,43 dólares y para el último año es 1.882 y el valor monetario asciende a \$27.588,86 dólares.

Flujo de caja

Tabla N° 108 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
CONCEPTO	PERIODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A INGRESOS OPERACIONALES	\$ 20.035,86	\$ 25.256,95	\$ 25.820,76	\$ 26.397,17	\$ 26.986,43	\$ 27.588,86
(+) Ingresos Operacionales	\$ 0,00	\$ 25.256,95	\$ 25.820,76	\$ 26.397,17	\$ 26.986,43	\$ 27.588,86
Recursos Propios	\$ 15.035,86	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Recursos de Terceros	\$ 5.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
B EGRESOS OPERACIONALES		\$ 14.881,10	\$ 15.045,61	\$ 15.211,97	\$ 15.254,79	\$ 15.424,89
(-) Gastos Administrativos		\$ 5.274,38	\$ 5.331,62	\$ 5.389,50	\$ 5.322,62	\$ 5.381,80
(-) Gastos de Ventas		\$ 1.144,00	\$ 1.156,81	\$ 1.169,77	\$ 1.182,87	\$ 1.196,12
(-) Costos de Producción		\$ 8.462,72	\$ 8.557,18	\$ 8.652,70	\$ 8.749,30	\$ 8.846,97
C FLUJO OPERACIONAL (A-B)		\$ 10.375,85	\$ 10.775,15	\$ 11.185,20	\$ 11.731,65	\$ 12.163,97
D INGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
E EGRESOS NO OPERACIONALES		\$ 521,70	\$ 428,40	\$ 324,15	\$ 207,15	\$ 76,50
(-) Gastos Financieros		\$ 521,70	\$ 428,40	\$ 324,15	\$ 207,15	\$ 76,50
F FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)		-\$ 521,70	-\$ 428,40	-\$ 324,15	-\$ 207,15	-\$ 76,50
FLUJO NETO GENÉRICO (C-F)		\$ 9.854,15	\$ 10.346,75	\$ 10.861,05	\$ 11.524,50	\$ 12.087,47
(-) Pago por Participación Utilidades a Trabajadores 15%		\$ 1.478,12	\$ 1.552,01	\$ 1.629,16	\$ 1.728,67	\$ 1.813,12
FLUJO NO OPERACIONAL ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 8.376,03	\$ 8.794,74	\$ 9.231,89	\$ 9.795,82	\$ 10.274,35
(-) Pago Impuesto a la Renta		\$ 2.094,01	\$ 2.198,68	\$ 2.307,97	\$ 2.448,96	\$ 2.568,59
G FLUJO DE CAJA DESPUÉS DEL IMPUESTO A LA RENTA	\$ 20.035,86	\$ 6.282,02	\$ 6.596,05	\$ 6.923,92	\$ 7.346,87	\$ 7.705,76
H SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 1.295,16	\$ 1.295,16	\$ 7.577,18	\$ 14.173,23	\$ 21.097,15	\$ 28.444,02
I FLUJO DE CAJA NETO GENERADO (G+H)	\$ 1.295,16	\$ 7.577,18	\$ 14.173,23	\$ 21.097,15	\$ 28.444,02	\$ 36.149,78

Interpretación.- El flujo de como inversión inicial es de \$ 7.577,18 dólares tanto en recurso propios y de terceros. Para el año uno la cantidad del flujo neto de efectivo es de \$ 7.577,18 dólares, al año dos es de \$ 14.173,23 dólares, para el año tres el valor del flujo de efectivo es \$ 21.097,15 dólares, al año cuatro la cantidad monetaria es de \$ 28.444,02 dólares y para el año cinco es de \$ 36.149,78 dólares, con un capital de trabajo para iniciar las actividades que se convierte en el saldo inicial de caja en el año cero de \$ 1.295,16 dólares.

Punto de equilibrio

Tabla N° 109 Datos para el Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO "COLORFULL SHOES"	
DESCRIPCIÓN	VALORES
Ingresos Totales	\$ 25.256,95
Producción De Pares De Forros Al Año	1.800
P.V.P.	\$ 14,03
Costo Variable Unitario	\$ 2,26

Tabla N° 110 Costos Totales

COSTOS TOTALES			
DESCRIPCIÓN	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Costos de Producción	\$ 4.749,00	\$ 3.713,72	\$ 8.462,72
Gastos Administrativos	\$ 5.227,78	\$ 46,60	\$ 5.274,38
Gastos de Ventas	\$ 1.144,00	\$ 0,00	\$ 1.144,00
Gastos Financieros	\$ 0,00	\$ 311,58	\$ 311,58
SUMAN	\$ 11.120,78	\$ 4.071,90	\$ 15.192,68

Fórmulas del punto de equilibrio

a) Fórmula para obtener en dólares

$$Q\$ = \frac{CF}{(1 - \frac{CV}{IT})}$$

b) Fórmula para obtener en unidades

$$Q_{Und.} = \frac{CF}{P - CVU}$$

c) Fórmula para obtener en porcentaje

$$P.E. \% = \frac{PE \$}{Ingresos} \times 100$$

Tabla N° 111 Punto de Equilibrio en Dólares

Desarrollo De Fórmulas Del Punto De Equilibrio		
Punto De Equilibrio En Dólares		
Punto de Equilibrio \$ = Costo fijo / (1 - (Costo variable/Ingresos de venta))		
P.E. \$ =	\$ 11.120,78	\$ 0,84
P.E. \$ =	\$ 13.258,26	DÓLARES DE VENTAS AL AÑO
P.E. \$ =	\$ 1.104,86	DÓLARES DE VENTAS AL MES

Tabla N° 112 Punto de Equilibrio en Unidades

Punto De Equilibrio En Unidades		
Punto de Equilibrio UND. = Costos Fijos / (Precio de Venta Unitario - Costo Variable Unitario)		
P.E. UND. =	\$ 11.120,78	\$ 11,77
P.E. UND. =	945	UND. AL AÑO
P.E. UND. =	79	UND. AL MES

Tabla N° 113 Punto de Equilibrio en Porcentaje

Punto De Equilibrio En %		
Punto de Equilibrio % = (Punto de Equilibrio \$ / Ingresos Totales)*100		
% P.E. =	\$ 13.258,26	\$ 25.256,95
% P.E. =	0,52	
% P.E. =	52%	

Interpretación: El porcentaje de equilibrio es del 52% la cantidad en unidades al año es 945 pares de forros para armar el kit de forros para calzado de tacón de tres colores diferentes y la cantidad de dólares en equilibrio es de\$ 13.258,26 dólares, con este valor se estaría cubriendo los costos por elaborar los forros.

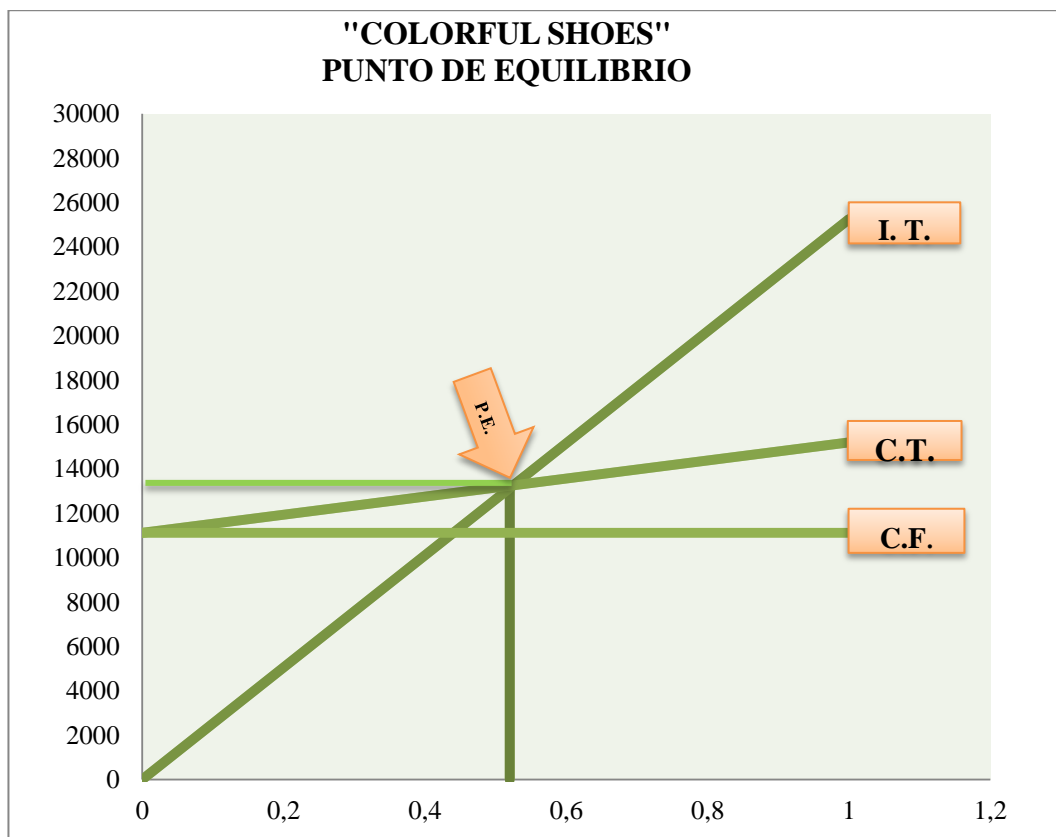


Gráfico N° 30 Punto de Equilibrio

Interpretación: El porcentaje de equilibrio es del 52% la cantidad en unidades al año es 945 pares de forros para armar el kit de forros para calzado de tacón de tres colores diferentes y la cantidad de dólares en equilibrio es de\$ 13.258,26 dólares, con este valor se estaría cubriendo los costos por elaborar los forros.

Estado de resultados proyectado

Tabla N° 114 Estado de Resultados Proyectado

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	\$25.256,95	\$25.820,76	\$26.397,17	\$26.986,43	\$27.588,86
Costo de Ventas	\$8.462,72	\$8.557,18	\$8.652,70	\$8.749,30	\$8.846,97
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$16.794,23	\$17.263,58	\$17.744,46	\$18.237,14	\$18.741,89
Gastos de Ventas	\$1.144,00	\$1.156,81	\$1.169,77	\$1.182,87	\$1.196,12
UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$15.650,23	\$16.106,77	\$16.574,69	\$17.054,27	\$17.545,77
Gastos Administrativos	\$5.274,38	\$5.331,62	\$5.389,50	\$5.322,62	\$5.381,80
UTILIDAD OPERACIONAL	\$10.375,85	\$10.775,15	\$11.185,20	\$11.731,65	\$12.163,97
Gastos Financieros	\$521,70	\$428,40	\$324,15	\$207,15	\$76,50
Otros Ingresos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros Egresos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$9.854,15	\$10.346,75	\$10.861,05	\$11.524,50	\$12.087,47
15% Participación a Trabajadores	\$1.478,12	\$1.552,01	\$1.629,16	\$1.728,67	\$1.813,12
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$8.376,03	\$8.794,74	\$9.231,89	\$9.795,82	\$10.274,35
Impuesto a la Renta 25%	\$2.094,01	\$2.198,68	\$2.307,97	\$2.448,96	\$2.568,59
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$6.282,02	\$6.596,05	\$6.923,92	\$7.346,87	\$7.705,76

Interpretación: En el Estado de Resultados se refleja las siguientes utilidades: en el año uno \$6.282,02 dólares en el año dos es de \$6.596,05 dólares para el al año tres al utilidades son de \$6.923,92 dólares, para el año el año cuatro la cantidad monetaria es de \$7.346,87 dólares y para el último año es de \$7.705,76 dólares.

Evaluación financiera

Tabla N° 115 TMAR

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO				
TMAR	VALOR	ESTRUCTURA	COSTO DE OPORTUNIDAD	PONDERACIÓN
Recursos Propios	\$15.035,86	75%	5,00%	3,75%
Recursos Ajenos	\$5.000,00	25%	11,23%	2,80%
TOTAL	\$20.035,86	100%	16,23%	6,55%

Interpretación: Al analizar los recurso propios y de terceros con los respectivos costos de oportunidad se obtiene el 6,55% que es la tasa mínima aceptable de rendimiento del emprendimiento, esta tasa se deberá comparar con la tasa interna de retorno para verificar si el presente proyecto es factible.

Tabla N° 116 Indicadores de evaluación Financiera

INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA		
TMAR =		6,55%
VAN =		\$ 8.166,12
TIR =		21%
BENEFICIO/COSTO =		1,71
PERÍODO DE RECUPERACIÓN =	3	Años
	1	Meses
	21	Días

Interpretación.- El valor del TMAR es aproximadamente es del 6,55% el VAN es de \$8.166,12 dólares. Por lo tanto, al obtener un VAN positivo el emprendimiento es viable. La Tasa Interna de Retorno es del 21% por lo que, el TIR es mayor al TMAR y se concluye que es aceptable el proyecto. Es decir, que “Colorfull Shoes” que se dedica a la producción de kits de forros para calzado con tres colores diferentes es factible realizarlo y el período de recuperación de la inversión será a los tres años, un mes y veinte y un día.

a.3) Beneficio – Costo

Tabla N° 117 Beneficio – Costo

ANÁLISIS BENEFICIO - COSTO		
AÑOS	INGRESOS	COSTOS
AÑO 1	25.256,95	15.402,80
AÑO 2	25.820,76	15.474,01
AÑO 3	26.397,17	15.536,12
AÑO 4	26.986,43	15.461,94
AÑO 5	27.588,86	15.501,39
TOTAL	132.050,17	77.376,26
B/C =		1,71

Interpretación.- El beneficio-costo es de \$ 1,71 dólares y se interpreta que por cada dólar que se invierta en un kit de forros para calzado de tres colores diferentes, el beneficio adicional es de \$0,71 dólares; por lo tanto, el proyecto es rentable y factible porque si existe un beneficio adicional.

Bibliografía

- Agencia Nacional de Regulación, control y Vigilancia Sanitaria. (15 de Junio de 2017). *Emisión de Permisos de Funcionamiento*. Obtenido de <http://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- Andrade, D. (2005). *Mercados alternativos locales. Un tratamiento conceptual*. Baños: VECO ECUADOR.
- Anónimo. (2012). Estrategia de marketing impulsada por el cliente: creación de valor para los clientes meta. *Marketing*. Pearson Educación, 35.
- Arboleda, G. (2013). *Proyectos, Identificación, Formulación, Evaluación y Gerencia*. Colombia: Alfomega.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. (Sexta ed., Vol. VI). Caracas, Venezuela: Episteme.
- Armijo, M. (2009). *Manual de Planificación Estratégica e Indicadores de Desempeño en el Sector Público*. México: ILPES/CEPAL.
- Asamblea Nacional. (2012). *Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada*. Quito: Registro Mercantil.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (Vol. VI). México: McGrawHill.
- Baena, T. D. (2010). *Análisis Financiero, Enfoque y Proyecciones*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Chain Sapag, N. (Noviembre de 2011). *Academia, Proyectos de Inversión*. Obtenido de www.academia.edu/5276345/Proyectos-de_Inversion_-_Nassir_Sapag_Chain_-_2_Edicion
- Clow, K. E., & Baack, D. (2010). *Publicidad, promoción y comunicación integral en marketing*. (Cuarto ed., Vol. IV). México: Pearson.
- Corporación de Estudios y Publicaciones. (2007). *Ley de Compañías, Legislación Conexa Concordancias*. Quito: Legislación Codificada.

- Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos Ambato. (17 de Junio de 2017). *Requisitos para obtener el permiso del Cuerpo de Bomberos*. Obtenido de <http://www.bomberosmunicipalesambato.com/index1.php>
- Fundación Sarmiento Palau. (2009). *Costos y Gastos*. Sao Paulo.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato. (17 de Junio de 2017). *Requisitos para la Patente Municipal y Habilitación, Uso del Suelo*. Obtenido de Qué es la Patente Municipal: http://www.ambato.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/instructivo_2.pdf
- Herrera E., L., Medina F., A., & Naranjo L., G. (2008). *Tutoría de la Investigación Científica*. Ambato.
- Instituto Ecuatoriano de Normalización. (2013). *Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 080:2013*. Quito: Instituto Ecuatoriano de Normalización.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (14 de Junio de 2017). *Requisitos para ser afiliado*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/es/web/afiliado/afiliado>
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2016). *Indicadores Demográficos Básicos*. Madrid: Instituto Nacional de Estadísticas.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). *Población Económicamente Activa*. Quito: INEC.
- Lara, B. (2011). *Cómo Elaborar proyectos de investigación paso a paso*. Quito.
- Marcillo Morla, F. (2002). *Manejo de Costos y Administración Financiera de Empresas Acuícolas*. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- Ministerio de Economía y Finanzas. Dirección de Desarrollo Institucional del Estado. (2009). *Guía Técnica para la Elaboración de Organigramas en el Sector Público Panameño*. Panamá: República de Panamá.
- Ministerio de Salud del Ecuador. (2013). *Reglamento Sanitario de Etiquetado de Alimentos Procesados para el Consumo Humano*. Quito: Registro Oficial.

- Mora Zambrano, A. (2010). *Matemáticas Financieras*. Bogotá: Alfaomega.
- Naturvida Contenidos Digitalales. (Lunes de Noviembre de 2016). *Naturvida Contenidos Digitalales*. . Obtenido de Naturvida Factoria de Internet S.L.: <http://www.natursan.net/la-importancia-de-la-leche-en-nuestra-salud/>
- Ongallo, C. (2007). *Manual de la Comunicación. Guía para gestionar el Conocimiento, la información y las relaciones humanas en empresas y organizaciones*. Madrid: Dykinson S.L.
- Ortega Pereira, J. (2007). *Contabilidad de Costos*. Bogotá.
- Porter E., M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review. América Latina.
- Registro de Marca del IEPI. (2016). *Instructivo del Registro de la Marca en el IEPI*. Quito.
- Registro Mercantil. (17 de junio de 2017). *Sociedades Civiles*. Obtenido de Requisitos para las Sociedades Civiles: <http://www.registromercantil.gob.ec/tr%C3%A1mites-frecuentes-rm/89-inscripciones/384-sociedades-civiles.html>
- Rojas, R. (2007). *Sistemas de Costos*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia sede Manizales.
- Servicio de Rentas Internas. (19 de Junio de 2017). *Requisitos para obtener el RUC*. Obtenido de Peronas Naturales y Jurídicas: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>
- Sinesterra, G., & Polanco, L. (2009). *Contabilidad Administrativa*. Bogotá: Digiprint Editores E.U.
- Velásquez, O. (2012). *Selladoras de Impulso*. Quito.
- Vilchez G., N. M. (2007). *Enseñanza de la Geometría con utilización de recursos multimedia*. Cataluña: Universidad Rovira I Virgili.
- Zonadiet. (Lunes de Noviembre de 2016). *Zonadiet*. Obtenido de <http://www.zonadiet.com/comida/nutricion-frutas.htm>

ANEXOS

Anexo N° 1.- Descripción del logotipo

Tabla N° 118 Descripción del Logotipo

LOGOTIPO			
SILUETA DEL ZAPATO	ADORNOS DEL ZAPATO	FORMA DE LAS LETRAS	COLORES
La silueta del zapato figura a la moldura de una mujer, es decir, estiliza la figura femenina por lo que se asocia a la elegancia, soltura y seguridad en una dama	Una mujer siempre acompaña a su vestimenta un kit de accesorios que le hace lucir muy femenina; por lo tanto, en el diseño se refleja la bisutería usada por una mujer como complemento en su vestimenta.	El diseño o forma de las letras son estilizadas que demuestra elegancia y delicadeza que se identifica con una mujer.	<p>El color negro: Es un color elegante que se asocia fácilmente con diferentes colores; además, es un color fresco que demuestra soltura y seguridad.</p> <p>El color magenta: Representa la felicidad, precisión y atención a los detalles, entusiasmo, ternura e inclusive influyen a la compra de un producto. Es un color que se identifica con lo femenino y que se asocia con la moda, glamour y elegancia.</p>

Fuente: (Tertulogo, 2017)

Anexo N° 2.- Entrevistas

Ambato, 20 de agosto de 2017

Gracias a la ayuda del Señora. Katty Llerena, se le realizó una entrevista en su local comercial ubicado en la Asociación de Calzado Juan Cajas, esta empresaria tiene una experiencia dentro del calzado de mujer alrededor de 12 años.

✓ **¿Cuál es el motivo para que sus clientas vuelvan a comprarle?**

Mis clientas regresan por la calidad del calzado los diseños y los precios cómodos que se les oferta.

✓ **Usted cree que sus clientas demandarían forros para calzado de tacón, estos a su vez tengan la posibilidad de cambiar el color al calzado.**

Si siempre y cuando cubran las necesidades de las clientas ya sea en la calidad de la tela los colores, diseños y precio.

Si le ofreciera el kit de forros para calzado de diferentes colores ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?

Me fijaría en los materiales y en los colores para poder definir un precio pero probablemente por los tres pares de forros pagaría alrededor de 15 dólares.

✓ **¿Cuál es la temporada de mayor demanda?**

Mi temporada más alta de venta es la época de navidad, fin de año, carnaval y feriados.

FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:


Katty Llerena
C.I. 1802875231
Entrevistada


Carolina Garcés
C.I. 1804362323
Entrevistadora



Ambato, 12 de abril de 2017

Gracias a la ayuda del Señor. Javier Torres, se le realizó una entrevista acerca de su empresa en la cual pudimos realizarle las siguientes preguntas:

✓ **¿Cuál es la temporada más alta en la producción de su calzado?**

La temporada más alta y que se realiza la mayor cantidad de zapatos es en los meses de abril y mayo para el día de la madre, y los meses de noviembre y diciembre para la navidad y año nuevo.

✓ **¿Cuál es su producción?**

La producción del calzado varía según los pedidos que se realicen en los diferentes almacenes de calzado

✓ **¿Cuál es el precio de su calzado?**

Es el valor de 15 a 20 dólares depende donde sea distribuido el calzado


FIRMAS DE RESPONSABILIDAD:


Javier Torres
CI 1702347650


Carolina Garcés
CI 1001260000

Anexo N° 3.- Proformas

- Insumos y Materiales


**DISTRIBUIDORA
DINA 3**
 SERVICIO Y CALIDAD

Misnaza Campaña Elsi Guadalupe
RUC: 1803140969001

Cliente: CAROLINA GARCES
Ruc: 1804362323
Fecha: 18/07/2017
Direccion: Martinez- AMBATO

PROFORMA

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
✓ KIARA COLORES	1	\$ 4.46	\$ 4.46
✓ SUPER NOVA 2 X ESPONJA	1	\$ 4.20	\$ 4.20
✓ TELA SUPER NOVA 2	1	\$ 2.23	\$ 2.23
✓ AZALEA COLORES	1	\$ 5.36	\$ 5.36
✓ SOLUCION URANO GALONES	1	\$ 9.38	\$ 9.38
✓ SOLUCION URANO LITROS	1	\$ 3.13	\$ 3.13
✓ NEW PELL X ESPUMA PU # 6	1	\$ 14.20	\$ 14.20
✓ SUELA PUNTA PESCADO EXPANSO	12	\$ 0.89	\$ 10.71
✓ SUELA HUELLA 108	12	\$ 1.16	\$ 13.93
✓ TACON REF 1054 6 1/2 NEGRO RAYAS	12	\$ 1.16	\$ 13.93
SUBTOTAL			\$ 81.52
IVA 12%			\$ 9.78
TOTAL			\$ 91.30

VALIDEZ
ENTREGA
FORMA DE PAGO

8 Días a partir de la fecha de emision
 Inmediato
 CONTADO

Darquea 821 Entre Fernández y Maldonado
 Teléfono 032 821-240
 dimarecuadoramb@yahoo.com
 Ambato-Ecuador


NOTA DE VENTA			No.
Cliente: _____			
Fecha: _____			
Cant.	ARTICULO	Precio Unitario	Valor Total
	Cambrola delgada .80 gr		\$ 0,80
	" gruesa 1.30 gr		\$ 1
	2 Hilo con base 1 libra		\$ 4
	Solvacion Galo.7		8,50
Salida la mercaderia no aceptamos devoluciones		TOTAL US 10 \$	

- Maquinaria

1' Máquina de Poste MARCA SIRUBA \$ 1450,00

1' Máquina de Diente Jontex \$ 650,00

1' Máquina SIRUBA plana \$ 500,00



LA MÁQUINA
para costar mucho más...

Venta de Maquinas para la Industria de la confección y el calzado BORDADORAS.
PUKIL SIRUBA, GELSA, DIZCAL, JONTEX
REPUESTOS Y MANTENIMIENTO

Carlos Acosta
GERENTE

AMBATÓ: Ayllón y Darquiza (esq.) - Telf. (03) 2426...
Cel. 09 97601106 - Domic. (03) 2405766
la_mquinaambato@hotmail.com AMBATÓ - ECUADOR

- Equipo de Computo

EROVER PC




TECNOLOGÍA EN VACACIONES

Av. Cevallos 07-38 y Manuela Cañizares
Teléfono: 2426600

FECHA: _____

CLIENTE: _____

EJECUTIVO: _____

C.I. O RUC: _____

TELÉFONO: _____

DIRECCIÓN: _____

CANTIDAD	DETALLE	P.U.	TOTAL
3 AÑOS DE GARANTÍA	PROCESADOR <u>Intel Core i3</u> GHZ	<u>7ma</u> Generación	
	PLACA BIOSTAR H110 LGA 1151		
	TARJETA DE RED		
	TARJETA DE SONIDO 5.1		
	TARJETA DE VIDEO GB		
	DISCO DURO DE <u>1000</u> GB 7200 RPM		
	MEMORIA RAM DDR3 <u>4</u> GB , EXP		
	DVD WRITER LECTOR Y QUEMADOR DE CD'S ✓		
	LECTOR DE MEMORY CARD		
	CASE ATX 6 PUERTOS USB		
2 MANTE. GRATUITO AL AÑO	MONITOR DE <u>20"</u> LED LCD FLAT PANEL HD <u>Samsung</u>		
	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN 3 EN 1 <u>EPSON</u>	<u>3800</u>	<u>250.00</u>
	INCLUYE:		
	MOUSE OPTICO, TECLADO MULTIMEDIA, PARLANTES		
	REGULADOR, COVERTOR, MESA DE COMPUTADOR <u>grande</u>		
	CAMARA WEB, AUDIFONOS, PAD MOUSE		
			<u>950.00</u>

CREDITO DIRECTO SIN GARANTE

ENTRADA					
MESES					
CUOTAS					

CONTADO



REQUISITOS:

- COPIA DE CEDULA
- ROL DE PAGOS O RUC
- DOS REFERENCIAS TELEFONICAS CONVENCIONALES DE FAMILIARES
- COPIA DE PLANILLA DE AGUA, LUZ O TELEFONO

Anexo N° 4 Diseño de la encuesta

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ENCUESTA DIRIGIDA A LAS MUJERES DE LA CIUDAD DE AMBATO,
PROVINCIA DE TUNGURAHUA SOBRE EL USO DE CALZADO**

Indicaciones Generales:

- Para responder por favor lea detenidamente cada una de las preguntas.
- La respuesta seleccionada marque con una X.

CUESTIONARIO

1.- ¿Cuántos pares de zapatos de taco compra usted al año?

- 1 ()
- 2 ()
- 3 ()
- 4 ()
- 5 ()
- 6 ()
- 7 ()
- 8 ()
- 9 ()
- 10 ()

2.- Usted adquiere zapatos de taco para:

- Uso diario ()
- Trabajo ()
- Estudio ()
- Compromisos sociales ()
- Otro motivo ()

3.- Califique en orden de importancia el color de zapato de mayor preferencia (Donde 1 es de más importancia y 10 el de menor importancia)

- Rojo ()
- Negro ()
- Café ()
- Azul ()
- Animal Print ()
- Escarchados ()
- Blando ()
- Amarillo ()
- Verde ()
- Floreado ()

4.- ¿Dónde le gustaría comprar sus zapatos con el kits de forros de calzado de varios colores?

- Fabricante ()
- Plaza de zapatos ()
- Centros comerciales ()
- Por catálogo ()
- Almacenes ()

5. ¿Cuál sería el medio de comunicación de su preferencia para publicidad sobre nuestros productos?

- Redes Sociales ()
- Televisión ()
- Prensa ()
- Otros medios ()

6.- ¿Con qué frecuencia cree usted que compraría los kits de forros para calzado de taco?

- Una vez al mes ()
- Dos veces al mes ()
- Tres veces al mes ()
- Cuatro veces al mes ()

7.- ¿Qué tipo de calzado de tacón le gusta?

- Zapato de tacón con terminado de punta fina ()
- Zapato de tacón con terminado de punta redonda ()
- Zapato de tacón con terminado de punta cuadrada ()

8.- ¿Qué opción usted preferiría adquirir?

- Sólo forros para sus zapatos de varios colores ()
- Un par de zapatos con el kit de forros que pueda cambiar de color su calzado ()

9 ¿Cuál es su talla de zapatos?

- 34 ()
- 35 ()

36 ()

37 ()

38 ()

39 ()

40 ()

10 ¿Cuál de estos atributos le da importancia a la hora de adquirir sus zapatos? (Donde 1 es de más importancia y 6 el de menor importancia).

Modernidad ()

Marcas conocidas ()

Exclusividad ()

Lavables ()

Calidad ()

Precio ()

11.- ¿Ha comprado zapatos online alguna vez?

Si ()

No ()

12.- ¿Cuál es su preferencia de pago?

Efectivo ()

Tarjeta de crédito ()

Tarjeta de débito ()

Dinero electrónico ()

13.- ¿Qué se le viene a la mente si se pronuncia la palabra "zapatos de colores"?

Colorfull Shoes _____

Shoes Color _____

ColorShoes Different _____

14.- ¿Con qué color le gustaría asociar una marca de zapatos para mujer?

Magenta - Fucsia

Negro

Celeste

Amarrillo

Dorado

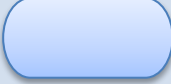
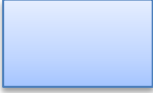



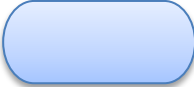
Anexo N° 5 Control del seguimiento a clientes

Tabla N° 119 Control de seguimiento a clientes

CONTROL DE SEGUIMIENTO A CLIENTES												
DESCRIPCIÓN						VISITA POR PRIMERA VEZ			ESTADO ACTUAL DEL CLIENTE			OBSERVACIONES
Nº	NOMBRES	DIRECCIÓN	TELF.	CELULAR	E-MAIL	FECHA INTEGRACIÓN	DIRECCIÓN DE TRABAJO	TELF.	AC	FC	PS	
1	Diana Analuisa	Mercado Mayorista		0984921977		22-06-2017	Camino el Rey y Sagatoa			x		
2	Fabián azogue	Cdla. El Bosque		0997670836		02-06-2017	Picaihua	0967936590				
3	Gabriela Rodríguez	Av. El Rey		0999867057		12-05-2017	9 de Octubre y José Mires		x			
4	Gloria Toapanta	Ambatillo Alto		0984208376		14-04-2017	Camino el Rey y Sagatoa		x			
5	Jair Campos	Ambatillo Alto		0989768040		02-07-2017	Quiz Quiz y Oriente 438		x			
6	Joel Llerena	Huapante Grande		0985924053		23-06-2017	Cdla. Oriente, Av. Tres Carabelas e Isabela				x	

Anexo N° 6 Figuras del flujograma

Tabla N° 120.- Figuras para el Diagrama de Flujo

N°	PROCESO	FIGURA
1	Inicio	
2	Actividad	
3	Retraso	
4	Decisión	
5	Documento	
6	Fin	

Anexo N° 7.- Ley De Empresas Unipersonales De Responsabilidad Limitada

Sección 1a.

De las Generalidades y Naturaleza Jurídica

Artículo 1.- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

Artículo 2.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados. La persona que constituya una empresa de esta clase no será responsable por las obligaciones de la misma, ni viceversa, salvo los casos que se mencionan a continuación, en que el gerente propietario responderá con su patrimonio personal por las correspondientes obligaciones de la empresa:

1. Si dispusiere en provecho propio de bienes o fondos de la empresa que no correspondan a utilidades líquidas y realizadas, según los correspondientes estados financieros;
2. Si la empresa desarrollare o hubiere desarrollado actividades prohibidas o ajenas a su objeto;
3. Si el dinero aportado al capital de la empresa no hubiere ingresado efectivamente en el patrimonio de ésta;
4. Cuando la quiebra de la empresa hubiere sido calificada por el juez como fraudulenta;
5. Si el gerente-propietario de la empresa, al celebrar un acto o contrato, no especificare que lo hace a nombre de la misma;
6. Si la empresa realizare operaciones antes de su inscripción en el Registro Mercantil, a menos que se hubiere declarado en el acto o contrato respectivo, que se actúa para una empresa unipersonal de responsabilidad limitada en proceso de formación;
7. Si en los documentos propios de la empresa se manifestare con la firma del gerente-propietario que la empresa tiene un capital superior al que realmente posee; y,

Artículo 3.- El principio de existencia de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada es la fecha de la inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil de su domicilio principal.

Artículo 4.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada deberá siempre pertenecer a una sola persona y no podrá tenerse en copropiedad, salvo el caso de la sucesión por causa de muerte a que se refiere el artículo 37 de esta Ley.

La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama "gerente-propietario".

Aunque tuviere formada sociedad conyugal al constituirse la empresa, el gerente-propietario o la gerente-propietaria se reputarán, respecto de terceros, esto es, con excepción de su cónyuge, como único dueño o dueña de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada.

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada que se constituyere antes del matrimonio, no formará parte de la respectiva sociedad conyugal posterior, ni en todo ni en parte, salvo que expresamente se lo hubiere incorporado en el haber de la sociedad conyugal, mediante capitulaciones matrimoniales.

Artículo 6.- Una misma persona natural puede constituir varias empresas unipersonales de responsabilidad limitada, siempre que el objeto empresarial de

cada una de ellas fuere distinto y que sus denominaciones no provoquen confusiones entre sí.

Las empresas unipersonales de responsabilidad limitada pertenecientes a un mismo gerente-propietario, no podrán contratar ni negociar entre sí, ni con personas en donde guarde el parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad o el segundo grado de afinidad de conformidad con la ley. En caso de contravención de esta norma, además de la nulidad correspondiente, el gerente propietario responderá personalmente por todas las obligaciones de dichas empresas.

Artículo 7.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tiene siempre carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial, considerando como comerciante a su gerente propietario.

Sección 2a.

De la Denominación

Artículo 8.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal.

La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa.

Por nombre del "gerente-propietario" se entiende sus nombres y apellidos completos, o simplemente su primer nombre y su apellido paterno.

Artículo 9.- La denominación de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, constituye propiedad suya, de su uso exclusivo, que no podrá enajenarse ni aún en caso de liquidación.

Artículo 10.- Ninguna empresa unipersonal de responsabilidad limitada, podrá adoptar una denominación igual o semejante al de otra preexistente, aunque ésta manifestare su consentimiento y aun cuando fueren diferentes los domicilios u objetos respectivos.

Artículo 11.- La protección y la defensa de la denominación de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, sólo podrá realizarse judicialmente.

Sección 3a.

De la Nacionalidad y Domicilio

Artículo 13.- Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, que se constituya y se inscriba en el Ecuador tendrá la nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio nacional, pudiendo operar ocasional o habitualmente en cualquier otro lugar de la República o fuera de ella.

Artículo 14.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tendrá un solo domicilio principal no obstante las sucursales o establecimientos que tuviere dentro del territorio nacional.

Sección 4a.

Del Objeto

Artículo 15.- El objeto de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es la actividad económica organizada a que se deba dedicar, según el acto de su constitución.

Sección 5a.

Del Plazo

Artículo 19.- Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá constituirse por un plazo determinado. Dicho plazo deberá constar en el acto constitutivo en forma expresa y de manera clara.

Una vez vencido el plazo de duración de la empresa, ésta deberá disolverse y liquidarse, a no ser que con anterioridad se hubiere otorgado ya la correspondiente escritura pública que contuviere la prórroga respectiva; pero, si dicha escritura no se inscribiere en el Registro Mercantil dentro de los doce meses posteriores a su otorgamiento, la empresa deberá necesariamente liquidarse sin más dilación.

Sección 6a.

Del Capital

Artículo 20.- El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma, según el artículo 1 de esta Ley.

El capital a que se refiere este artículo, es decir el inicial, el aumentado o el disminuido, se llama "capital empresarial" o "capital asignado".

Artículo 21.- El capital asignado a la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, no podrá ser inferior al producto de la multiplicación de la remuneración básica mínima unificada del trabajador en general, por diez.

Artículo 25.- Todo aporte en dinero que se haga en la constitución de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada o en cualquier aumento de su capital deberá estar a disposición de ella o entregarse a la misma, según el caso, en el cien por ciento de su valor, al momento del otorgamiento de la escritura pública que contenga el respectivo acto constitutivo o el correspondiente aumento de capital.

Artículo 29.- En la constitución de la empresa el gerente propietario hará su aporte en dinero, mediante depósito en una cuenta especial de la empresa en formación, la misma que será abierta en un banco bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital" de la empresa respectiva. El banco conferirá un certificado que acredite el depósito antedicho, el mismo que deberá agregarse como documento habilitante a la escritura pública que contenga el respectivo acto constitutivo.

Sección 7a.

De la Constitución, Aprobación e Inscripción

Artículo 30.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente propietario, que contendrá:

1. El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;
2. La denominación específica de la empresa;
3. El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
4. El objeto a que se dedicará la empresa;
5. El plazo de duración de la misma;
6. El monto del capital asignado a la empresa por el gerente propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley;
7. La determinación del aporte del gerente-propietario;
8. La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
9. Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.

Si el gerente-propietario o la gerente-propietaria tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en el mismo deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución.

La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.

Artículo 37.- En caso de muerte del gerente-propietario, la empresa pasará a pertenecer a sus sucesores, según la ley o el testamento respectivo.

Si por virtud de la ley o del testamento la empresa pasare a ser de propiedad de una sola persona, como heredero o como legatario, la misma podrá continuar su existencia hasta el vencimiento de su plazo.

Sección 8a.

De la Administración y de la Representación Legal Artículo

Artículo 38.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, será administrada por su gerente-propietario, quien a su vez, será su representante legal.

Artículo 41.- El gerente-propietario podrá también encargar o delegar, mediante el otorgamiento del correspondiente poder especial, una o más de las facultades administrativas y representativas que tuviere, sin necesidad del cumplimiento de las formalidades y procedimientos señalados en el artículo anterior.

Sección 9a

De la Contabilidad y de los Resultados

Artículo 46.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá llevar su contabilidad de conformidad con la ley y reglamentos respectivos en la forma que más se adecue al giro de sus negocios.

Artículo 47.- Anualmente, dentro de los noventa días posteriores a la terminación de cada ejercicio económico, la empresa deberá cerrar sus cuentas y preparar su balance general y su cuenta de pérdidas y ganancias, siguiendo las normas establecidas en la Ley de Compañías y en los reglamentos correspondientes expedidos por la Superintendencia de Compañías, en cuanto fueren aplicables. Una vez conocidos los resultados económicos de la empresa, si las cuentas arrojaran algún beneficio, el gerente-propietario resolverá sobre el destino de las utilidades líquidas y realizadas que se hubieren obtenido en el año anterior, debiendo asignar para la formación o incremento del fondo de reserva legal de la empresa por lo menos un diez por ciento de dichas utilidades, hasta que dicho fondo alcance por lo menos el cincuenta por ciento del capital empresarial.

Sección 10a

De la Disolución y la Liquidación

Artículo 55.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se disolverá forzosamente en los siguientes casos:

1. Por cumplimiento del plazo de su duración; auto de quiebra legalmente ejecutoriado; y, por traslado de su 1. Por cumplimiento del plazo de su duración; auto de quiebra legalmente ejecutoriado; y, por traslado de su domicilio a país extranjero;
2. Por la conclusión de la actividad para la que se constituyó o la imposibilidad manifiesta de cumplir el objeto empresarial;
3. Por la pérdida total de sus reservas o de más de la mitad del capital asignado, a menos que el gerente-propietario hiciere desaparecer esta causal antes de concluido el proceso de disolución, mediante el aumento del capital empresarial o la absorción de las pérdidas en las cuantías suficientes;

2. Solicitud de registro de signos distintivos, suscrita por el peticionario.
3. Dos copias de la cédula de ciudadanía y del certificado de votación del peticionario.
4. Copia notariada del nombramiento del representante legal, en caso de ser compañía.
5. Si la marca es figurativa o mixta deberá presentar seis etiquetas a color tamaño 5 x 5 cm., en papel adhesivo.
6. “Declaración de exoneración de responsabilidades”, debidamente suscrita por el socio. (Registro de Marca del IEPI, 2016).

PROCESO DE LAS SOLICITUDES EN LÍNEA PARA REGISTRAR UNA MARCA

- Ingrese a la página de www.propiedadintelectual.gob.ec
- Seleccione la pestaña Programas / Servicios, del menú principal ubicado en la parte superior.
- Ingrese a la opción solicitudes en línea
- La aplicación le preguntará si usted posee Casillero Virtual del IEPI. Si cuenta con un casillero ya registrado, ingrese los datos respectivos, caso contrario sírvase acceder al link adjunto y cree su casillero. (Registro de Marca del IEPI, 2016).

Gráfico N° 32 Solicitud en Línea

Fuente: (Registro de Marca del IEPI, 2016)

- Llenar la solicitud dl casillero virtual con la información virtual. Al momento de Ingresar su información cumpla con todos los campos obligatorios.
- Usted recibirá un mensaje a través del correo electrónico registrado en su solicitud, con el usuario y contraseña para acceder al sistema.
- Retornar a la página web institucional del IEPE www.propiedadintelectual.gob.ec
- Seleccione la pestaña Programas/Servicios, del menú principal ubicado en la parte superior.
- Introducir al usuario y contraseña recibidos en el mensaje de correo antes mencionado.
- La primera vez que ingrese al sistema Casillero Virtual se solicitará cambiar su contraseña como acción de seguridad. Luego de esta acción, usted ha creado un casillero virtual, por lo que, puede ya cerrar la

aplicación. Recuerde que en este casillero recibirá las próximas notificaciones generadas por los trámites ingresados.

- Ingresar nuevamente a la pestaña Solicitudes en Línea, del menú lateral ubicado a la parte izquierda del portal.
- Introducir el usuario y contraseña que usted registró y obtuvo de la aplicación de Casilleros Virtuales. (Registro de Marca del IEPI, 2016).

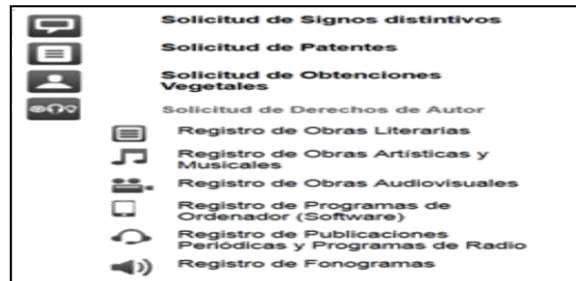


Gráfico N° 33 Ingreso de Solicitud

Fuente: (Registro de Marca del IEPI, 2016).

- Ingresar la información requerida considerando los campos obligatorios. Toda la información a registrar debe ser clara y bajo los formatos establecidos en el formulario. Recuerde que la información ingresada por usted es la que será registrada en su trámite, si requiere un cambio de datos por alguna razón deberá hacerlo como un trámite de alcance o modificación al registro.
- Una vez completa la información, generar la vista previa de la solicitud.
- Si no existen cambios u observaciones a la solicitud, ingresar nuevamente a la misma con el botón de Editar y Generar Comprobante de Pago. (Registro de Marca del IEPI, 2016).

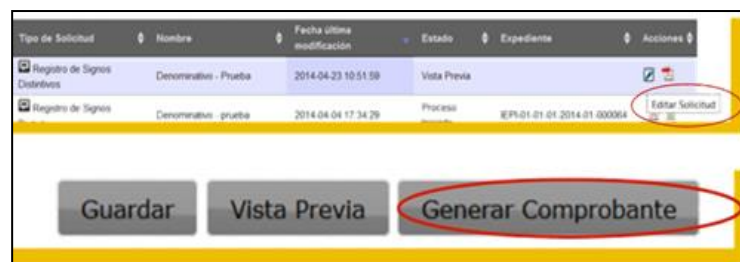


Gráfico N° 34 Generación del comprobante IEPI

Fuente: (Registro de Marca del IEPI, 2016).

- Imprimir el comprobante de pago y acercarse a cualquier agencia del Banco del Pacífico para realizar el pago por el servicio.
- Una vez realizado el pago, ingresar nuevamente al módulo de Solicitudes en línea.
- Ingresar el número de Depósito / Comprobante / CUR que se encuentre registrado en el comprobante de pago.
- Escanear el comprobante de pago o el registro de pago correspondiente, y adjuntarlo en formato PDF.
- Seleccionar Aceptar

- Considere que una vez que usted inicia el proceso, el sistema automáticamente le asignará un número de trámite (expediente y otorgará la fecha y hora de recepción del mismo. (Esto se considerará para la prioridad del trámite), por lo que, deberá verificar la consistencia de dichos datos.
- Las solicitudes generadas no requerirán la entrega física en las ventanillas del IEPI, a no ser que se requiera ingresar documentación que no pudo ser adjuntada al trámite en línea. Mientras que, para las solicitudes correspondientes a búsquedas fonéticas es obligatorio entregar la solicitud en las ventanillas de Recepción de Documentos del IEPI.
- Usted podrá verificar el estado de la solicitud remitida en la parte superior de su buzón electrónico, al ingresar a la opción Solicitudes en Línea del portal www.propiedadintelectual.gob.ec. (Registro de Marca del IEPI, 2016, págs. 1-7).

Anexo N° 9.- Tabla de Amortización

Tabla N° 121 Amortización

Cuota	Capital inicial	Amortización mensual de capital	Interés Mensual	Total cuota financiera
1	\$5.000,00	\$62,50	\$46,80	\$109,30
2	\$4.937,51	\$63,10	\$46,20	\$109,30
3	\$4.874,41	\$63,70	\$45,60	\$109,30
4	\$4.810,72	\$64,30	\$45,00	\$109,30
5	\$4.746,42	\$64,90	\$44,40	\$109,30
6	\$4.681,53	\$65,50	\$43,80	\$109,30
7	\$4.616,03	\$66,10	\$43,20	\$109,30
8	\$4.549,94	\$66,70	\$42,60	\$109,30
9	\$4.483,24	\$67,30	\$42,00	\$109,30
10	\$4.415,95	\$67,90	\$41,40	\$109,30
11	\$4.348,05	\$68,65	\$40,65	\$109,30
12	\$4.279,41	\$69,25	\$40,05	\$109,30
13	\$4.210,16	\$69,85	\$39,45	\$109,30
14	\$4.140,32	\$70,60	\$38,70	\$109,30
15	\$4.069,72	\$71,20	\$38,10	\$109,30
16	\$3.998,53	\$71,80	\$37,50	\$109,30
17	\$3.926,78	\$72,55	\$36,75	\$109,30
18	\$3.854,19	\$73,15	\$36,15	\$109,30
19	\$3.781,04	\$73,90	\$35,40	\$109,30
20	\$3.707,15	\$74,65	\$34,65	\$109,30
21	\$3.632,50	\$75,25	\$34,05	\$109,30
22	\$3.557,76	\$76,00	\$33,30	\$109,30
23	\$3.481,26	\$76,75	\$32,55	\$109,30
24	\$3.404,52	\$77,50	\$31,80	\$109,30
25	\$3.327,02	\$78,10	\$31,20	\$109,30

26	\$3.248,93	\$78,85	\$30,45	\$109,30
27	\$3.170,08	\$79,60	\$29,70	\$109,30
28	\$3.090,49	\$80,35	\$28,95	\$109,30
29	\$3.010,14	\$81,10	\$28,20	\$109,30
30	\$2.929,05	\$81,85	\$27,45	\$109,30
31	\$2.847,20	\$82,60	\$26,70	\$109,30
32	\$2.764,61	\$83,35	\$25,95	\$109,30
33	\$2.681,26	\$84,25	\$25,05	\$109,30
34	\$2.597,02	\$85,00	\$24,30	\$109,30
35	\$2.512,02	\$85,75	\$23,55	\$109,30
36	\$2.426,28	\$86,65	\$22,65	\$109,30
37	\$2.339,63	\$87,40	\$21,90	\$109,30
38	\$2.252,24	\$88,15	\$21,15	\$109,30
39	\$2.164,09	\$89,05	\$20,25	\$109,30
40	\$2.075,05	\$89,95	\$19,35	\$109,30
41	\$1.985,10	\$90,70	\$18,60	\$109,30
42	\$1.894,41	\$91,60	\$17,70	\$109,30
43	\$1.802,81	\$92,35	\$16,95	\$109,30
44	\$1.710,47	\$93,25	\$16,05	\$109,30
45	\$1.617,22	\$94,15	\$15,15	\$109,30
46	\$1.523,08	\$95,05	\$14,25	\$109,30
47	\$1.428,03	\$95,95	\$13,35	\$109,30
48	\$1.332,09	\$96,85	\$12,45	\$109,30
49	\$1.235,24	\$97,75	\$11,55	\$109,30
50	\$1.137,50	\$98,65	\$10,65	\$109,30
51	\$1.038,85	\$99,55	\$9,75	\$109,30
52	\$939,31	\$100,45	\$8,85	\$109,30
53	\$838,86	\$101,50	\$7,80	\$109,30
54	\$737,37	\$102,40	\$6,90	\$109,30
55	\$634,97	\$103,30	\$6,00	\$109,30
56	\$531,68	\$104,35	\$4,95	\$109,30
57	\$427,33	\$105,25	\$4,05	\$109,30
58	\$322,09	\$106,30	\$3,00	\$109,30
59	\$215,79	\$107,35	\$1,95	\$109,30
60	\$108,45	\$108,45	\$1,05	\$109,50
SUMAN		\$5.000,00	\$1.557,90	\$6.557,90

Anexo N° 10.- Materiales y suministros de oficina y limpieza

Tabla N° 122 Presupuesto de materiales de oficina y de limpieza

GASTOS DE SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA Y DE ÚTILES DE OFICINA					
CAN T.	UNID. MEDIDA	ÚTILES DE OFICINA	PRECIO UNIT.	VALOR ANUAL	VALOR MENSUAL
2	Unid	Resmas de papel	\$2,00	\$4,00	0,33
1	Caja	Esferos	\$2,00	\$2,00	0,17
1	Und	Perforadora	\$2,00	\$2,00	0,17
1	Und	Carpeta Archivador	\$1,80	\$1,80	0,15
1	Und	Grapadora	\$2,00	\$2,00	0,17
1	Und	Cuadernos	\$1,50	\$1,50	0,13
2	Und	Carpetas de cartón	\$0,55	\$1,10	0,09
TOTAL ÚTILES DE OFICINA				\$14,40	1,20
SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA					
1	Unid	Escobas	\$1,00	\$1,00	0,08
1	Und	Palas	\$1,00	\$1,00	0,08
5	Und	Papel higiénico Industrial pacas de 4 und.	\$2,20	\$11,00	0,92
1	Und	Basureros Industriales	\$5,00	\$5,00	0,42
1	Und	Basureros Pequeños	\$1,70	\$1,70	0,14
2	Metros	Franelas	\$1,00	\$2,00	0,17
2	Paquetes	Fundas de basura industriales	\$1,25	\$2,50	0,21
1	Paquetes	Detergente de 2 kilos	\$4,00	\$4,00	0,33
1	Und	Jabón Líquido	\$2,00	\$2,00	0,17
1	Galón	Desinfectante	\$2,00	\$2,00	0,17
TOTAL SUMINISTROS DE ASEO Y LIMPIEZA				\$32,20	2,68

Tabla N° 123 Presupuesto de publicidad

PRESUPUESTO PARA GASTOS DE VENTAS			
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	ROTACIÓN	ANUAL	MENSUAL
Diseño y creación de una página web	Una sola vez	\$400,00	\$33,33
Creación de un Blog	Siempre	\$20,00	\$1,67
Fan Page	Una sola vez	\$20,00	\$1,67
Banners Publicitarios	Siempre	\$120,00	\$10,00
Radio	Dos veces al año	\$40,00	\$3,33
Prensa	Una sola vez	\$50,00	\$4,17
Eventos culturales	Seis veces	\$30,00	\$2,50
Flayers	Una sola vez	\$80,00	\$6,67
TOTAL		\$760,00	\$63,33

Anexo N° 11.- Condiciones del crédito



CONDICIONES Y COSTO TOTAL DEL CRÉDITO (Simulación de Crédito)

Los resultados de la simulación así como los valores que están consignados en esta Hoja de Condiciones y Costo Total del crédito, son de carácter informativo y NO constituyen una pre-aprobación del crédito. No conlleva responsabilidad alguna del Banco del Pacífico S.A. para la entrega de recursos sobre esta simulación.

NOMBRE INSTITUCIÓN FINANCIERA:		BANCO DEL PACÍFICO S.A.	
SEGMENTO DE CRÉDITO:		COMERCIAL <input checked="" type="checkbox"/> CONSUMO <input type="checkbox"/> VIVIENDA <input type="checkbox"/>	
TIPO DE TASA:	FIJA <input type="checkbox"/> VARIABLE <input checked="" type="checkbox"/>	TASA DE INTERÉS NOMINAL DEL CRÉDITO: 11,23	TASA DE INTERÉS EFECTIVA 11,83
TIPO DE TABLAS DE AMORTIZACIÓN:	FRANCESA <input checked="" type="checkbox"/> ALEMÁNA <input type="checkbox"/>	PLAZO DE PAGO DEL	60 meses
PERIODICIDAD DE PAGO:	30	TASA ANUAL DEL COSTO DEL CRÉDITO:	11,83

(*) En caso de mora se aplicará la tasa máxima de interés moratorio vigente a la fecha en que se produzca el vencimiento de la respectiva obligación, que establezcan las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador.

MONTOS FINANCIADOS

CONCEPTO	VALORES	EXPLICACIÓN
MONTO DEL CAPITAL SOLICITADO	5000,00	VALOR DEL CRÉDITO SOLICITADO POR EL CLIENTE
CONTRIBUCIÓN SOLCA	25,00	VALOR QUE SE DESCUENTA POR CONTRIBUCIÓN SOLCA
MONTO LÍQUIDO	5000,00	VALOR QUE EL CLIENTE RECIBE AL MOMENTO DEL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO
CUOTA ASOCIADA AL PAGO DEL CRÉDITO	109,29	
RELACIÓN ENTRE EL VALOR TOTAL Y EL MONTO DEL CAPITAL SOLICITADO	1,31	
VALOR TOTAL A PAGAR POR EL CRÉDITO (SUMA DE CUOTAS)	6557,90	SUMATORIA DE LAS CUOTAS DEL CRÉDITO SEGÚN TABLA DE AMORTIZACIÓN.
CARGA FINANCIERA (VALOR TOTAL DE LOS INTERESES)	1557,90	MONTO QUE RESULTA DE LA DIFERENCIA ENTRE LA SUMATORIA DE LAS CUOTAS DEL CRÉDITO Y EL MONTO LÍQUIDO
VALOR TOTAL A CANCELAR POR EL CRÉDITO	6557,90	VALOR REFERENCIAL EN RELACIÓN CON EL QUE EL CLIENTE CANCELARÁ AL FINALIZAR EL PLAZO CONCEDIDO, INCLUYENDO TODOS LOS RUBROS FINANCIEROS Y COSTOS Y GASTOS ASOCIADOS AL PRÉSTAMO
FORMA DE REAJUSTE	6,38	PUNTOS PORCENTUALES SOBRE TASA REFERENCIAL FIJADA POR EL BANCO CENTRAL
FRECUENCIA DE REAJUSTE	90,00	PERIODO EN EL CUAL SE REALIZARÁ EL REAJUSTE

